

24plus

PUNKTE

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

3



2,50 Euro pro Palettentausch
2.50 euros per pallet exchange

24plus sucht Lösung zur Optimierung des Palettentauschs
24plus is looking for a way of improving the pallet exchange system

6



Ich HUB alles im Griff!
I HUB seen it!

Die Hub-IT als wichtigstes Steuerungsinstrument des Leitstands
The hub IT as the most important instrument in the control centre

10



Neuer Nordpol
New North Pole

Die Sander Spedition aus Itzehoe verdichtet das 24plus-Netzwerk im hohen Norden Deutschlands
Sander Spedition from Itzehoe consolidates the 24plus network in the far north of Germany



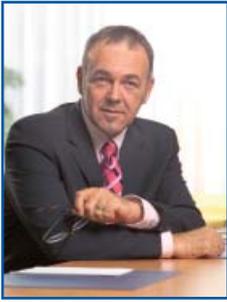
4

Kooperationsbereit!
Ready to co-operate!

Aktivposten im 24plus-Netz: Logwin Nürnberg ist Direktverkehrsstern in Mittelfranken
An asset for the 24plus network, Logwin Nuremberg is the centre of the direct links in Middle Franconia



Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2009
Messe München, 12.-15. Mai 2009
Halle A5, Stand 107/208
Come and see us at the transport logistic 2009
Exhibition Centre Munich, 12-15 May 2009
Hall A5, booth 107/208



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

die Weltwirtschaft steckt in einer tiefen Krise und damit auch die Logistikindustrie. Der Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), Matthias Wissmann, beschrieb am 25. Februar 2009 in Berlin die Notlage der Speditionen eindringlich: „Bis zum Sommer werden einige tausend Speditionen an der Existenzgrenze stehen oder in Insolvenzgefahr geraten. Ich übertreibe nicht.“

Der VDA-Präsident warnt dabei als Vertreter eines der wichtigsten deutschen Verbände, der mit der Logistik auf zweifache Weise verbunden ist: Zum Ersten sind die Speditionen wichtige Abnehmer von Nutzfahrzeugen. Zum Zweiten aber ist der VDA ein wichtiger Verladerverband. Wir Logistiker halten mit unseren Diensten die Liefer- und Wertschöpfungsketten der Automobilindustrie aufrecht.

Was bedeutet diese Warnung? Wenn die Wirtschaft tatsächlich gestärkt aus der Krise hervorgehen soll, wie es allenthalben heißt, müssen wir Logistiker als Dienstleister der Warenwirtschaft überlebensfähig bleiben. Verlager und Spediteure müssen enger zusammenrücken. Beide Seiten müssen ihre Kosten transparent machen, um Kosten einsparen zu können. Nicht tragbare Mehrkosten, wie etwa im Palettentausch, dürfen nicht einseitig auf die Spediteure abgewälzt werden.

Nur in einer fairen Zusammenarbeit zwischen Speditionen und Verladern können wir gemeinsam aus der Krise fahren. Ich bin mir sicher, dass dies gelingt. Bis dahin heißt es durchhalten und sich auf die eigenen Stärken besinnen.

Herzliche Grüße

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends,
dear members of staff,

The world economy, and with it the logistics industry, is in a profound crisis. The president of the German Automobile Industry Association (VDA), Matthias Wissmann, described the urgency of the situation forwarding agencies are in on 25 February 2009 in Berlin: "By the summer, several thousand forwarders will be barely making a living or even in danger of going bankrupt. I'm not exaggerating."

The VDA President issues this warning on behalf of one of the most important German trade associations, with double links to logistics. Firstly, the forwarding agencies are important purchasers of commercial vehicles. Secondly, the VDA is an important association for shippers. With our services, we logisticians maintain the supply and value chains of the automotive industry.

What does this warning mean? If the industry is really going to emerge from the crisis stronger than ever before, as is being claimed from all sides, then we logisticians have to stay viable as service providers for merchandise management. Shippers and forwarders have to close ranks. Both sides have to make their costs transparent so that costs can be saved. Unnecessary extra costs, such as for pallet exchanges, should not be imposed on the forwarders alone.

Only with fair co-operation between forwarders and shippers, will we be able to find our way out of the crisis together. I am sure that we will succeed. Until then, we have to persevere and focus on our own strengths.

Best wishes

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

2,50 Euro pro Palettentausch / 2.50 euros for each pallet exchange	3
Logwin: Kooperationsbereit! / Logwin: ready to co-operate!	4
Hub-IT: Ich HUB alles im Griff! / Hub IT: I HUB seen it!	6
Insolvenz als Chance: hub24 / Insolvency as a chance: hub24	8
Assoziierter Partner: Mit ECON Richtung Osten / Associated partner: with ECON eastwards	9
Sander: Neuer Nordpol / Sander: New North Pole	10
transport logistic: Attraktion Ländertage / transport logistic: country specials are the attraction	12

IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / Publisher:
24plus Systemverkehre GmbH + Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-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), Hans-Heinrich Hartmann, H zwo B, Sander / Cover: H zwo B (large), Hans-Heinrich Hartmann, H zwo B, Sander

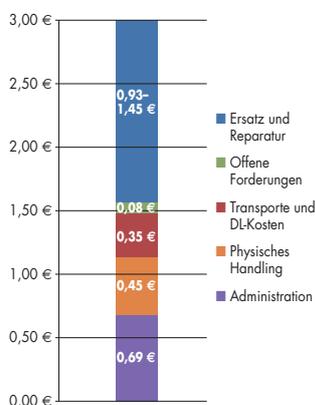
2,50 EURO PRO PALETTENTAUSCH

Was kostet ein Umlauf einer Europalette? Was kosten Bruch und Reparatur, was die zweite Anfahrt, wenn nicht Zug um Zug getauscht werden kann? Wie viel Geld ist für das Handling zu berappen und wie viel für die Verwaltung? In der Vergangenheit gab es dazu nur interne Berechnungen der Speditionen, die sich zu einem „gefühlten“ Gesamtbild hochrechnen ließen. Aber eine Kostenanalyse des Fraunhofer Instituts für Materialfluss und Logistik (IML) im Auftrag des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DSL) macht jetzt die Kosten des Tauschverfahrens im Europalettenpool transparent. Das Ergebnis: Im Stückgutverkehr entstehen bei dem zweimaligen Umschlag und Tausch einer Palette im Stückgutein- und -ausgang gemittelte Kosten von 2,49 bis 3,01 Euro.

34 verschiedene Speditionen haben an der Studie mitgewirkt. „Daher sind unsere Zahlen empirisch sehr gut abgesichert“, erklärt Dr. Volker Lange vom Fraunhofer IML in Dortmund. Gleichzeitig weist Lange darauf hin,

dass es sich um Mittelwerte handelt. Bei Speditionen in konsumstarken Regionen etwa, die wenig Stückgutausgang haben, sammeln sich Leerpaletten und Palettenschulden an, die irgendwann durch einen reinen Palettentransport ausgeglichen werden müssen. Hier liegen die Kosten noch ein gutes Stück höher.

Wie die Abbildungen zeigen, berücksichtigt und beziffert die Studie alle Kostenarten. Der größte Kostenblock ist Ersatz und Reparatur. Aber auch das Führen von Palettenkonten macht sich als Kostentreiber bemerk-



Nachdruck der Grafiken mit freundlicher Genehmigung des Fraunhofer IML.

Reproduction of the diagrams by courtesy of the Fraunhofer IML.

bar – mit steigender Tendenz, da immer weniger Paletten Zug um Zug sofort getauscht werden.

Hitzige Diskussion um Palettenpool

24plus steckt mitten in der Entwicklung eines Palettenproduktes. Damit wird zum einen sichergestellt, dass alle Kunden mit den geforderten Palettenqualitäten versorgt werden können. „Zum anderen soll das intelligente Produkt das Palettencontrolling innerhalb der Transportkette optimieren“, kündigt 24plus

Geschäftsführer Peter Baumann an. Fest steht, dass sich die Kunden in Zukunft stärker als bisher an den Tauschkosten beteiligen müssen. Die Spediteure sehen sich außerstande, die Kosten des Palettentauschs im Rahmen des Frachttentgelts zu tragen.

Die andere Alternative käme noch teurer: In der Speditionsbranche wird derzeit hitzig über einen Ausstieg aus dem Palettenpool diskutiert. Dann wäre die teure Palette faktisch das, was sie juristisch immer schon gewesen ist: ein Bestandteil der Sendung. ■



2.50 EUROS FOR EACH PALLET EXCHANGE

What does one cycle of a Euro pallet cost? What do breakage and repair cost, what about the second trip when the pallets cannot be exchanged the first time round? How much has to be forked out for handling and how much for administration? In the past the forwarders only had their own internal calculations which could be used to project a certain perception of the overall picture. However, a cost-analysis carried out by the Fraunhofer Institute for material flow and logistics (IML) for the German Forwarding and Logistics Association (DSL) now makes the cost of the exchange processes in the European pallet pool transparent. The

result: in LCL traffic, average costs of between 2.49 and 3.01 euros arise when a pallet is handled twice and exchanged in the LCL shipping and receiving department.

34 different forwarders took part in the survey. “There is therefore considerable empirical evidence for our figures”, explains Dr Volker Lange from the Fraunhofer IML in Dortmund. At the same time Dr Lange points out that the figures are averages. Forwarding agents in affluent regions where for example very little LCL goods are dispatched, gather empty pallets and pallet debts that have to be counterbalanced by a trip purely for pallets. Here the costs are quite a bit higher.

The survey identifies all kinds costs and takes everything into consideration. The largest group of costs is replacement and repair. However, the administration of pallet accounts also pushes the costs up noticeably – an increasing trend as fewer and fewer pallets can be exchanged the first time round in one trip.

Heated discussions around the pallet pool

24plus is in the middle of developing a pallet product that would ensure all customers could be supplied with the required quality of pallets. “In addition, the intelligent product

should optimise the pallet-controlling within the chain of transport”, the 24plus executive officer, Peter Baumann, signals. One thing is clear, in future the customers will have to take a bigger share in the exchange costs than they have up to now. The forwarders do not see themselves in a position to cover the cost of the pallet exchange with their freight fee.

The other alternative would be even more expensive: there is a heated discussion going on at the moment in the forwarding sector about backing out of the pallet pool. Then the expensive pallet would, in practice, be what it always was legally: part of the consignment. ■

KOOPERATIONSBEREIT!



Your Logistics.

24plus trägt vielfach das Attribut „Mittelstandskooperation“. Für die meisten Partner trifft diese Einschätzung zu, sie sind mittelgroße, inhabergeführte Speditionsunternehmen. Es gibt aber auch Ausnahmen. Der Logistikkonzern Logwin etwa zählte 2007 einen Konzernumsatz von zwei Milliarden Euro, beschäftigt 8.700 Mitarbeiter an 400 Standorten in 44 Ländern – und ist mit vier Häusern in Karlsfeld, Chemnitz, Kempten und Nürnberg bei 24plus vertreten. Wie die Zusammenarbeit zwischen Logwin und den mittelständischen Partnern verläuft? Geräuschlos, professionell, auf Augenhöhe und zum Vorteil aller, wie der Besuch in der Nürnberger Logwin-Niederlassung zeigt.

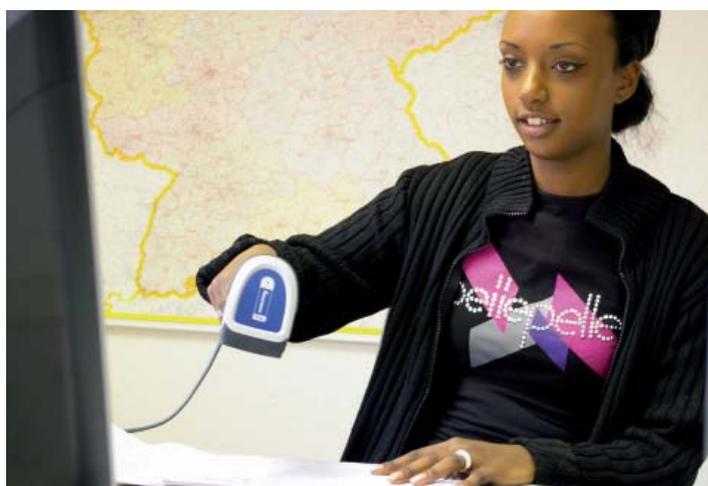
„In der Logistik geht es hauptsächlich um Netze“, sagt Werner Schelter, Niederlassungsleiter bei Logwin in Nürnberg und Chef von 105 Mitarbeitern. „Viele Logistikkonzerne streben danach, eigene Netze zu besitzen oder diese zu dominieren. Uns dagegen reicht es, wenn wir Teil eines Netzes sind, in dem die Partner das leisten, was unsere Kunden und wir brauchen, und in dem die Qualität stimmt.“ Und mit offenem Lächeln fügt er hinzu: „Wenn Sie so wollen, sind wir kooperationsbereit – im übertragenen Sinn wie im Wortsinn.“

Der Alltag: Spezialgeschäfte

Zugleich verweist Schelters Speditionsleiter Sven Morawetz auf weitere Gemeinsamkeiten mit dem Mittelstand: „Wie unsere mittelständischen 24plus-Kollegen streben auch wir nicht nach dem standardisierten Massengeschäft, sondern suchen den Geschäftserfolg über Kundenorientierung und Individuallösungen.“ Der größte Teil des Speditionsgeschäfts wird mit Spezialitäten gemacht. Ein Schwerpunkt ist der Be-

reich Healthcare. Für einen großen Hersteller distribuiert Logwin Medizinprodukte und Flüssignahrung an alle Krankenhäuser Nordbayerns. Ablieferort ist dabei nicht etwa die zentrale Warenannahme, sondern die Stationsschwester. „Die Fahrer, im gesamten Nah- und Fernverkehr werden übrigens nur Unternehmer eingesetzt, müssen absolut punktgenau liefern“, betont Hans-Jürgen Fuchs, Qualitätsmanager bei Logwin in Nürnberg. „Auch müssen sich die Fahrer mit den Gepflogenheiten im Krankenhaus auskennen und sich zu benehmen wissen.“ Zum Teil werden die Medizinprodukte auch an Privathaushalte zugestellt.

Das zweite Spezialgebiet ist die nordbayernweite Distribution weißer Ware an Fachmärkte und Geschäfte. Der dritte Branchenschwerpunkt besteht, im Automotive-Schwerpunkt Franken nicht anders zu erwarten, in der Automobillogistik. „Hier hat uns der konjunkturelle Rückgang besonders hart erwischt“, bekennt Werner Schelter beim Rundgang über das 19.100 Quadratmeter große Gelände an der Ipsheimer Straße. 4.900



Gescannt wird bei Logwin mit neuestem Equipment.

Logwin uses the newest equipment for scanning. (Alle Bilder der Doppelseite: H zwo B; Ausnahme Bild links unten: Logwin)

Quadratmeter davon sind Lagerfläche, im Hochregallager finden 5.800 Paletten Platz. Weitere 4.000 Quadratmeter Lagerfläche befinden sich an der Betriebsstelle in der Nürnberger Edisonstraße. Schelter: „Zum Glück haben wir in der Lager- und Kontraktlogistik wie auch im Stückgut nicht alles auf die Karte Automobillogistik gesetzt.“

Aktivposten im 24plus-Netz

Aus der Lagerlogistik kam ursprünglich die Notwendigkeit, in ein Stückgutnetz eingebunden zu sein. „Die Kunden vergeben nicht nur die Lagerung, sie wollen auch Distribution und Beschaffung“, fasst Werner Schelter zusammen. Daher fließen täglich viele Sendungen der Lagerkunden in die Direktverkehre zu 24plus-Partnern ein. Überhänge und Sendungen in Randbereiche werden über das Zentralhub Haunack und das Regionalhub Süddeutschland abgewickelt.

Der Sammelguteingang aus dem 24plus-Netz ist für Logwin wiederum ideal, um die Auslastung der mit weißer Ware und Medizinprodukten beladenen Nahverkehrs-Lkw zu vergrößern. „Alles ist eine Frage des Gebens und Nehmens“, bekennt Schelter. Gerne würde er mehr Sendungen reiner Stückgutkunden aus Nürnberg ins 24plus-Netz einspeisen. „Aber der Wettbewerbsdruck ist in Nürnberg hart. Die Preise sind ruinös für uns und unsere Transportunternehmer“, erklärt Schelter. Seinen Standort bezeichnet er dennoch als Aktivposten im 24plus-Netz. Nürnberg ist Direktverkehrsstern und für einige Partner sogar ein inoffizielles Mini-Hub, etwa für Sendungen nach Südostbayern. Die kommen in Nürnberg per Direktverkehr an und werden täglich vom Straubinger Partner Wolf zur Verteilung abgeholt. Dieses Beispiel ist nur eines unter vielen und zeigt: Die Zusammenarbeit zwischen Konzernniederlassung und Mittelstand läuft reibungslos. ■



Hält seine Niederlassung für „kooperationsbereit“: Werner Schelter.

Believes his branch is “ready to co-operate”: Werner Schelter.



READY TO CO-OPERATE!

24plus is often called a “co-operation of medium-sized businesses”. This is true of most of our partners, they are medium-sized, owner-run forwarding agencies. But there are exceptions.

The forwarding agency Logwin for example recorded a turnover of two billion euros in 2007, employs 8,700 people at 400 locations in 44 countries – and has four branches in 24plus, in Karlsfeld, Chemnitz, Kempten and Nuremberg. How Logwin is getting on working with the medium-sized partners? Quietly, professionally, at eye level and to everyone’s advantage, as the visit to Logwin’s Nuremberg branch shows.

“In logistics the main thing is networks”, says Werner Schelter, head of Logwin’s Nuremberg branch and its 105 employees. “A lot of logistics companies try to have their own networks or to dominate them. For us, however, it is enough to be part of a network in which the partners do what we and our customers need, and in which the quality is right.” And smiling broadly he adds, “If you like, we are ready to co-operate – literally and figuratively.”

The routine: exceptional business

At the same time Mr Schelter’s forwarding manager, Sven Morawetz, points out what else they have in common with medium-sized businesses, “Just like our medium-sized 24plus colleagues, we are not looking for standardised volume business, but instead for commercial success by fulfilling our customers’ requirements with individual solutions.” The largest proportion of the forwarding business is exceptional. One focus is the healthcare sector. For one large manufacturer, Logwin distributes medical products and liq-

uid nutrition to all of the hospitals in northern Bavaria. Here the consignment is not delivered to the central incoming goods department, but to the staff nurse. “In the entire local and long distance network, the drivers, who are, by the way, all contractors, have to deliver spot on”, stresses Hans-Jürgen Fuchs, quality manager at Logwin Nuremberg. “The drivers also have to be familiar with the conventions in hospitals and know how to behave.” Some of the medical products are also delivered to private households.

The second exceptional field is the delivery of white goods to specialist shops and retailers. The third sector on which Logwin Nuremberg focusses is, as is to be expected in the automotive region of Franconia, automotive logistics. “This is where the economic decline has hit us particularly hard”, admits Werner Schelter during the tour of the 19,100-square-metre site in Ipsheimer Straße. 4,900 square metres of that are for warehousing, there is space for 5,800 pallets in the high rack warehouse. A further 4,000 square metres are to be found at the Edisonstraße branch in Nuremberg. Mr Schelter: “Luckily we haven’t focused on automotive logistics alone neither in LCL nor in warehousing and contracting.”

The necessity of being integrated into an LCL network originally arose from warehousing. “The customers are not just looking for storage, they want distribution and procurement as well”, Werner Schelter sums up. Numerous consignments from ware-



„Sie schreiben für 24plus? Ich nehme Sie mit rauf!“

“You’re writing for 24plus? I’ll take you up!”

housing customers thus flow in the direct links to 24plus partners every day. Surpluses and consignments in peripheral areas are transacted through the Hauneck central hub and the regional hub in southern Germany.

On the other hand, the incoming consolidated cargo from the 24plus network is ideal for Logwin to improve the efficiency of short-distance lorries loaded with white goods and medical products. “It is all a question of give and take”, Mr Schelter admits. He would like to input more consignments from purely LCL customers in Nuremberg into the 24plus network.

“But the pressure of competition in Nuremberg is high. The prices could ruin us and our carriers”, Mr Schelter explains. He nevertheless describes his branch as an asset for the 24plus network. Nuremberg is a centre for direct links and for some partners even an unofficial mini-hub, for example for consignments to south eastern Bavaria. They arrive in Nuremberg by direct link and are collected on a daily basis for distribution by the partner, Wolf from Straubing. This is only one of many examples and shows: the group’s branch is working well with the medium-sized businesses. ■



Im Zustellverkehr setzt Logwin Nürnberg Durchladehänger ein. Einmal andocken und durch den Hänger den Maschinenwagen entladen.

For deliveries, Logwin Nuremberg uses load-through trailers. Just dock on once and load the towing wagon through the trailer.



Did you know? Outside Germany Nuremberg is known for its sausages, gingerbread and the Christkindlesmarkt. But there is more to Bavaria’s second largest city than Christmas specialities. Other than is often assumed, the industry in Nuremberg does not only produce pencils and toys. Household appliances, medical products and devices come from the region. Railway construction and technology for power stations and solar power are also present.

ICH HUB ALLES IM GRIFF!

Schlips und Kragen sind Pflicht für einen Hubmanager? Im Zentralhub von 24plus ist das anders. Dort arbeiten im Leitstand nur Frauen. Außerdem ist Hubmanager keine Berufsbezeichnung, sondern der Name der Software, die den Umschlag im Hub steuert.

Produktionsbeginn im Leitstand: Welche Packstücke sind für heute zu erwarten? Zur Beantwortung dieser Frage sind keine hellseherischen Fähigkeiten notwendig, sondern den Mitarbeitern im Leitstand genügen ein paar Mausklicks und PAS (siehe Kasten rechts) verrät, welche Sendungen von welchem Partner in der Nacht das Hub erreichen werden. Ist der Lkw schließlich in Hauneck angekommen, kommt der Hubmanager zum Zuge.

Der Hubmanager ist das zentrale Instrument für die Mitarbeiter im Leitstand und hilft ihnen, die notwendigen Arbeitsschritte im Umschlag zu koordinieren. In der Software sind alle Stammdaten des 24plus-Netzwerks hinterlegt: Welche Relationsnummer hat welcher Partner, zu welchen Zeiten treffen wie viele Lkw ein und um welche Uhrzeit muss der Lkw Hauneck wieder verlassen. Grün, gelb oder rot leuchten auf der grafischen Darstellung der Umschlaghalle die Statusmeldungen für Tore und Trailer. Auf einen Blick sehen die Mitarbeiter im Leitstand, welche Tore frei oder belegt sind, welcher Trailer fertig beladen ist und für welche Relation die festgelegte Abfahrtszeit erreicht ist.

Eigenentwicklung für 24plus

Mit dem Umbau des Zentralhubs von 24plus in Hauneck wuchs nicht

nur die Fläche und die Zahl der Tore im Hub, sondern auch die Menge der umgeschlagenen Sendungen. „Um die neuen Tore in die Umschlag-Abläufe zu integrieren, mussten wir deshalb auch die Hub-Software neu entwickeln und konfigurieren“, erklärt 24plus-Chef Peter Baumann. Der Hubmanager ist eine Eigenentwicklung für 24plus, die genau für die Bedürfnisse des Stückgutumschlags in Hauneck programmiert wurde.

Rund um den Hubmanager gruppieren sich weitere Software-Helfer für den Leitstand: Die Disposition kann auf eine Software zum Überhangmanagement und zur Überzähligkeitsverwaltung zurückgreifen. Wer dabei denkt, Überhänge und Überzähligkeiten sind das Gleiche, der irrt. Der Überhangmanager verwaltet die zusätzlich eingekauften Lkw-Einheiten. Sie transportieren die Packstücke weiter, die nicht mehr auf den regulären Hubtrailer passen – den sogenannten Überhang. Um diesen optimal zu entsorgen, erhält der Leitstand zu Schichtbeginn eine Auflistung, welcher Frachtführer zu welchem Preis die Ladung transportieren kann, und kann anhand der Daten den Überhang disponieren.

Unter Überzähligkeiten verstehen die Hub-Mitarbeiter Packstücke, denen keine Sendungsdaten zugeordnet werden können, weil das Label unterwegs verloren ging oder keine scannbaren DFÜ-Daten vorliegen.

Diese Packstücke werden gemeldet. Allen Partnern stehen diese Informationen zur Verfügung. „Vermisst ein Partner eine Sendung, kann er auf einen Klick nachprüfen, ob das Stück in Hauneck gelandet ist“, erklärt Reiner Joseph, der bei 24plus für die Hub-IT verantwortlich ist.

Das letzte Wort hat der Leitstand

Doch nicht nur für das Geschehen im Umschlag können die Leitstand-Mitarbeiter mit Hilfe rechnen. Selbst wenn der Fahrer mit seinem Lkw das



damit zu verfahren ist. Reißt sich im schlimmsten Fall Diebe den gesamten Lkw unter den Nagel, kann die Disposition die Polizei dank der GPS-Daten bis zum Fahrzeug lotsen. Trotz aller Software-Ausstattung, ohne die Entscheidungen der Dispo-

PAS weiß, welche Sendung kommt

Für die Abläufe im Hub ist der Hubmanager zuständig, für die Sendungsaktivitäten der Partner ist es PAS. Im Speditionssystem PAS-Sped/DLE sind alle Sendungsdaten der 24plus-Partner erfasst. Dadurch wissen die Hub-Disponenten im Leitstand bereits vorab, welche Sendungen von welchem Partner zu erwarten sind. Wenn die Sendung eintrifft, wird diese noch in der Entladezone mit den PAS-Daten abgeglichen. Nicht nur die Eingangsdaten hat PAS im Blick, auch die Ausgangsdaten erzeugt das Speditionssystem und erstellt die Abfertigungspapiere für die Fahrer.

Hub noch gar nicht erreicht hat, haben ihn die Mitarbeiter im Leitstand bereits im Blick: Jeder Auflieger ist mit einem GPS-Modul ausgestattet, das die exakte Position des Aufliegers meldet. Bei Stau oder Sperren auf der Autobahn weiß der Leitstand frühzeitig Bescheid und kann den Umschlag anweisen, wie

menten im Leitstand läuft im 24plus-Zentralhub nichts. Ihnen gehört auch das letzte – telefonische – Wort: „Du kannst abziehen!“ Und erst dann verlässt der Lkw das Hub.

Alles im Blick mit DIVIS

Im Zuge der Huberweiterung wurde auch ein neues Kamerasystem im und um das Hub installiert. Mit 40 stationären Megapixel-Kameras und vier schwenkbaren Dome-Kameras mit Zoomfunktion behalten die Leitstand-Mitarbeiter das Innere des Hubs im Blick. Weitere acht stationäre Megapixel- und acht Dome-Kameras erlauben ein wachsames Auge auf den Außenbereich. Das installierte Videosystem CargoVis stammt von dem Anbieter Deutsche Industrie Video System GmbH (DIVIS). Die Softwarelösung wird die Videobilder mit den über die Scanner erfassten Daten eines Packstücks verbinden. Mittels der Packstücknummer lässt sich der Weg der Sendung durch den Hubumschlag lückenlos bildlich verfolgen.



Bilder: Hans-Heinrich Hartmann, 24plus



Dem wachsamem Auge der Hub-Disponentin Sarah Rothenberger entgeht nichts. Die Hub-IT hilft ihr, alle Abläufe zu koordinieren.

The watchful eye of the hub scheduler Sarah Rothenberger does not miss a thing. The hub IT helps her to co-ordinate the processes.

I HUB SEEN IT!

Collar and tie are compulsory for hub managers? In the 24plus central hub that is different. There are only women working in the control centre there. On top of that, Hubmanager is not a job title but the name of the software that controls handling at the hub.

Production start in the control centre: which packages are to be expected today? A crystal ball is not necessary to answer this question, just a few clicks and PAS (see box right) reveals to the staff of the control centre which

status signals for gates and trailers light up green, yellow or red on the graphical diagram of the handling hall. The staff in the control centre can see at first glance which gates are occupied and which are empty,

Everything under control with DIVIS

In the course of the hub expansion, a new camera system was also installed in and around the hub. With 40 stationary mega pixel cameras and four rotatable dome cameras with zoom function, the control centre staff keep an eye on everything inside the hub. Eight further stationary mega pixel cameras and eight dome cameras allow them to watch the area outside. Deutsche Industrie Video System GmbH (DIVIS) supplied the video system that was installed, CargoVis. With the help of the software, the video material is linked to the data collected by the scanner. With the package number the path the consignment takes through handling at the hub can be followed visually all the way.

consignments will reach the hub that night from which partner. When the truck arrives in Hauneck, it is the Hubmanager's turn to act.

The Hubmanager is the central instrument for the staff in the control centre and helps to co-ordinate the necessary handling steps. The software contains all of the 24plus network master data: which reference number does each partner have, how many trucks arrive at which times and at what time do the trucks have to leave Hauneck again. The

which trailer is fully loaded and for which the scheduled departure time has arrived.

In-house development for 24plus

With the expansion of the 24plus central hub in Hauneck, not only the area has increased but also the number of gates in the hub and the quantity of consignments handled. "In order to integrate the new gates in the handling processes, we had to redevelop and configure the hub

software as well", explains Peter Baumann, head of 24plus. The Hubmanager is an in-house development for 24plus that was programmed specifically for the LCL handling requirements in Hauneck.

Further software aids for the control centre complement the Hubmanager: scheduling has a single software at its disposal for the management of surpluses and the administration of extras. Anyone who believes that surpluses and extras are the same thing, is mistaken. The surplus manager administers the additional truck units booked for the further transport of packages that are in excess of the usual capacity – the so-called surplus. In order to optimise the disposal of the surplus, at the start of the shift the control centre receives a list of which carriers can transport the load at which price and can use the data to dispose of the surplus.

Extras are packages that the hub staff cannot assign to any consignment data, because the label got lost in transit or there is no RDT data

to be scanned. These packages are registered. All partners have access to this information. "If a partner is missing a consignment, he can check with a single click whether the piece has landed in Hauneck", explains Reiner Joseph, who is responsible for the hub IT at 24plus.

The control centre has the last word

However the control centre staff can not only count on help with the handling processes. Even if a driver has not yet reached the hub, the control centre staff already have their eye on him: every trailer is equipped with a GPS module that reports its exact position. In case of traffic jams or blockages on the motorway, the control centre is informed in good time and can instruct handling how to deal with it. Should, if the worst comes to the worst, thieves grab a whole truck, thanks to the GPS data the scheduler can lead the police to the vehicle.

In spite of all the software, nothing would work if the scheduler in the control centre at the 24plus central hub did not make the decisions. They also have the last word – on the phone: "You can go!" And only then does the truck leave the hub. ■

PAS knows which consignment is coming

The Hubmanager is responsible for the processes in the hub, PAS for the shipping activities of the partners. All of the data for the 24plus partners is documented in the forwarding system PAS-Sped/DLE. In that way, the hub schedulers in the control centre already know in advance which consignments are to be expected from which partners. When the consignment arrives, it is already synchronised with the PAS data in the unloading zone. PAS not only has the entry data under control, the forwarding system also generates the departure data and draws up the shipping papers for the driver.



Neu ausgerüstet mit Maschinen und Monturen: die Crew von hub24.

Newly equipped with machines and uniforms: the hub24 crew.

INSOLVENZ ALS CHANCE

Vor einem Jahr ging der Betreiber des Zentralhubs von 24plus in die Insolvenz. Der Grund: Probleme an anderen Betriebsstätten. Der Dienstleister in Hauneck, der heute als hub24 GmbH firmiert, konnte gerettet werden – auch die Arbeitsplätze. Mehr noch: Die Gesellschaft konnte 400.000 Euro in Hubwagen, Stapler und neue Monturen für die Mitarbeiter investieren. Wir sprachen mit dem Insolvenzverwalter Hans-Wilhelm Goetsch:

24plusPunkte: Herr Goetsch, wie konnten Sie den Betrieb retten?

Hans-Wilhelm Goetsch: Für 24plus musste der Umschlag weitergehen, am besten mit einem eingespielten Team. Das war die erste gespielte Team. Das war die erste positive Weichenstellung. Dann war der Betrieb in Hauneck profitabel. Auch hat die damalige Geschäftsführung den Insolvenzantrag rechtzeitig gestellt, also nicht erst, als alles Geld aufgebraucht war.

24plusPunkte: Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen?

Goetsch: Wir haben die Betriebsabläufe zusammen mit 24plus opti-

miert und zugesehen, dass wir trotz Insolvenz investitionsfähig bleiben. Mit der jetzt abgeschlossenen Installation neuer Technik ist hub24 bestens für die Zukunft gerüstet.

24plusPunkte: Sind Insolvenzverwalter die besseren Logistiker?

Goetsch: Nein. Aber der Betrieb ist saniert und erwirtschaftet aus dem laufenden Geschäft Überschüsse. Diese sollen nun zu einem erheblichen Teil zur anteiligen Begleichung der Forderungen der Insolvenzgläubiger dienen. Hierzu wird noch im ersten Halbjahr 2009 ein Insolvenzplan erstellt. ■

INSOLVENCY AS A CHANCE

A year ago, the operator of the 24plus central hub became insolvent. The reason: problems at other operational sites. The service provider in Hauneck, which today trades under the name hub24 GmbH, was able to be saved – and with it the jobs. More than that: the company was even able to invest 400,000 euros in elevating trucks, fork lifters and new uniforms for the staff. We spoke to the insolvency administrator, Hans-Wilhelm Goetsch:

24plusPunkte: Mr Goetsch, how were you able to save the business?

Mr Goetsch: Handling had to go on for 24plus, preferably with an experienced team. That was the first positive course to be set. Then, the operation in Hauneck was making a profit. In addition, the former man-

agement had filed for insolvency in good time, they hadn't waited until all the funds were gone.

24plusPunkte: What did you do?

Mr Goetsch: Together with 24plus, we optimised the operations and made sure that we remained able to make investments despite the insolvency. With the installation of the new technology now completed, hub24 is now well-equipped for the future.

24plusPunkte: Are insolvency administrators the better logisticians?

Mr Goetsch: No. But the business is rehabilitated and is generating a plus from the day to day operations. That should now, to a great extent, serve to settle a share of the claims from creditors. For that purpose, an insolvency plan will be drawn up in the first half of 2009. ■

+++ TICKER +++

Kathrin Wesel Nach neunehalb Jahren verließ Natascha Jordan als Assistentin der Geschäftsführung 24plus, um ihre Laufbahn bei einem anderen Logistikunternehmen fortzusetzen. Die neue „rechte Hand“ von Peter Baumann heißt Kathrin Wesel – und hat noch mehr einschlägige Berufserfahrung: Vor ihrer Zeit bei 24plus arbeitete sie zehn Jahre als Assistentin den Geschäftsführern anderer Speditionskooperationen zu.



Kathrin Wesel After nine and a half years as management assistant, Natascha Jordan left 24plus to continue her career with a different logistics company. Peter Baumann's new „right hand“ is called Kathrin Wesel – and has even more experience of the business. Before her time at 24plus, she worked as management assistant for other co-operations of forwarders for ten years.

Winter ade Nach den vorigen beiden milden Wintern fragten sich viele, ob das Produkt 24plus Thermo, das frostfreien Stückgutversand ermöglicht, wirklich sinnvoll war. Die beheizbaren Trailer und Thermohauben – im Klimawandel eine Fehlinvestition? Keinesfalls! Der letzte Winter zeigte sich von der grimmigen Seite. Die Kunden aber schlüpfen bei den 24plus-Partnern unter den Thermoschirm und speisten unbeeindruckt von der Eiseskälte temperaturempfindliche Sendungen wie Farben, Lacke und Dichtungen ins 24plus-Netz ein. Produktentwicklung und das Rühren der Werbetrommel haben sich gelohnt.

Goodbye winter After the last two mild winters many people were asking themselves whether the product 24plus Thermo, which ensures the frost-free shipment of LCL cargo, really made sense. The heated trailers and thermo-covers – a poor investment in times of climate change? No way! Last winter was a grim one. However, the customers slipped under the thermo-hood with the 24plus partners and went on shipping temperature-sensitive consignments such as paint, varnishes and washers in the 24plus network regardless of the icy cold. The development of the product and the advertising campaign have been worth it.

Baltikum kann nicht jeder Aber 24plus! In Estland, Lettland und Litauen ist 24plus seit 2008 mit der Göllner Spedition SIA in Riga als festem Systempartner vertreten. Um die daraus entstehenden Möglichkeiten unter den Kunden noch bekannter zu machen, hat 24plus eine vierseitige Infobroschüre aufgelegt, die jeder Partner in Kürze zur Verbreitung erhält.

The Baltic States are not for everyone But for 24plus! Since 2008, 24plus has been represented in Estonia, Latvia and Lithuania by the Göllner Spedition SIA in Riga as a firm system partner. In order to give customers even more information about the opportunities arising from this, 24plus has drawn up a four-page information brochure which all the partners should receive for distribution soon.



MIT ECON RICHTUNG OSTEN

Die Meldung nahm die Logistikfachpresse höchst interessiert auf und berichtete ausführlich: Seit Mitte November 2008 arbeitet 24plus mit der ECON Gesellschaft für Osteuropa-Logistik als assoziiertem Partner zusammen. Die ECON mit Sitz in Essen ist selbst eine Mittelstandskooperation und öffnet allen 24plus-Partnern ihr flächendeckendes Stückgutnetz in Osteuropa, Russland und der GUS.

In Russland betreibt ECON eigene Kompetenz-Zentren in St. Petersburg und Moskau und verfügt zusätzlich über Vertretungen in Ekaterinburg, Nizhny Novgorod, Novorossijsk, Novosibirsk, Perm und Samara, die im Linienverkehr einmal wöchentlich bedient werden. Im Gebiet der GUS ist ECON mit Vertretungen aktiv und deckt für 24plus sowohl Weißrussland und die Ukraine im Westen als auch die zentralasiatischen Staaten

ab. Die Kopplung der beiden Netze erfolgt über die Anbindung von ECON an das Zentralhub von 24plus in Hauneck. Alle 24plus-Partner haben damit die Möglichkeit, über den assoziierten Partner ECON zielsichere Frachtverbindungen und auch Verzollungsdienste anzubieten.

Unsicherheitsfaktor Bürokratie

Soweit auf wenigen Zeilen die trockenen Fakten. Und das pralle Leben auf den Osteuropastrecken? Corinna Kobsa, Geschäftsführerin der ECON, kann hiervon viele Geschichten erzählen. „Auch wenn der Warenaustausch mit Russland und der GUS längst nicht mehr so chaotisch verläuft wie vor einigen Jahren, gibt es immer wieder Unwägbarkeiten.“ Die ersten Hürden sind gleich jenseits der Außengrenze der EU zu nehmen. Im Transitland Weißrussland achtet



ECON-Geschäftsführerin Corinna Kobsa kennt die Unwägbarkeiten des Russland- und GUS-Geschäfts.

**ECON Managing Director
Corinna Kobsa is familiar with
the imponderables of the
business in Russia and the CIS.**

der Zoll penibel darauf, dass alle Formalitäten eingehalten werden. Wenn nicht, droht Ungemach. Der weißrussische Zoll legt auch fest, ob wegen des Warenwerts im Konvoi gefahren werden muss, was mit Wartezeiten verbunden ist. Andere Alternative ist, von vornherein einen lizenzierten Zollfrachtführer einzusetzen. Die Kosten dafür sind beträchtlich. Es gilt, richtige Entscheidungen zu treffen. „Im Bestimmungsland ist es dafür von größter Bedeutung, mit dem

Warenempfänger vorab zu klären, welches Zollamt angefahren werden soll. Sonst drohen die nächsten Probleme“, warnt Corinna Kobsa. „Nur wer sich auskennt, umgeht die Verzögerungstaktik des Zolls und hält seine Laufzeiten ein. Selbst wir als Osteuropaexperten stoßen immer wieder auf neue Widrigkeiten. Aber genau das macht unser Metier ja so spannend – und wir arbeiten auf diesen Relationen seit über einem Jahrzehnt sehr erfolgreich.“ ■

WITH ECON EASTWARDS

The logistics press was very interested in the news and reported extensively: since mid-November 2008, 24plus has been working with the ECON Gesellschaft für Osteuropa-Logistik as an associated partner. ECON, based in Essen, is itself a co-operation of medium-sized businesses and has opened up their extensive LCL network in eastern Europe, Russia and CIS.

In Russia, ECON have their own centres of expertise in St Petersburg and Moscow and have, in addition, representations in Yekaterinburg, Nizhny Novgorod, Novorossijsk, Novosibirsk, Perm and Samara, which are served with regular links once a week. ECON operates representations in the CIS region and covers both Belarus and the Ukraine in the west, as well as the central Asian states for 24plus. The two networks are interconnected by integrating ECON into the 24plus central hub in Hauneck. All of the 24plus partners thus have the opportunity to offer reliable cargo links and customs clearance services through the associated partner ECON.

Element of uncertainty: bureaucracy

There you have a few lines with the bare facts. And what about real life on the eastern European routes? Corinna Kobsa, managing director at ECON, has a lot of stories to tell about that. “Even if trading with Russia and CIS is not nearly as chaotic as it was a few years ago, there are still imponderables.” The first obstacles are just beyond the outer borders of the EU. The customs authorities in the transit country Belarus take scrupulous care that all of the formalities are observed. Otherwise there could be trouble. On the basis of the value of the goods, the Belarusian customs also determine whether the trucks have to drive in a convoy, which means there will be delays. Another alternative is to deploy a carrier with a customs licence in the first place. The costs for that are considerable. It is essential to make the right decisions. “It is thus of great importance to clarify in advance, with the recipient of the goods in the country of destination, which customs office to aim for. Otherwise there is a danger of more



ECON geht im Osten weite Wege, auch außerhalb der Ballungszentren.

ECON goes long distances in the east, outside the built up areas as well.



problems“, Corinna Kobsa warns. Only the well-versed can avoid the delaying tactics of the customs and keep to schedule. Even experts for eastern Europe like us keep coming

up against new difficulties. But that is exactly what makes our area so fascinating – and we have been working on these relations very successfully for over a decade.” ■

NEUER NORDPOL

Draußen vor der Tür flattert eine 24plus-Fahne im kalten Februarwind. Drinnen, im Empfangsbereich und auf der Chefetage, zieren Aufnahmen vom nächtlichen 24plus-Zentralhub die Wände. An den Schwarzen Brettern im Umschlag- und Lagerbereich hängen Mitarbeiter Rundschreiben aus. Inhalt: Die Sander Spedition aus Itzehoe ist seit Jahresbeginn 2009 neues Mitglied bei 24plus – und ziemlich stolz darauf.

„Wir haben bereits seit einiger Zeit die Kooperationslandschaft geprüft und nach einem passenden Stückgutnetz für unser 85 Mitarbeiter starkes Haupthaus Itzehoe gesucht“, erklärt Jürgen Wilhelm, einer der drei geschäftsführenden Gesellschafter der Sander Spedition, die sich schon im Firmenlogo als „Ihr Stückgut Spezialist“ bezeichnet. „24plus war immer unser Wunschkandidat, wegen der mittelständischen Ausrichtung der Partner, der Stabilität der Kooperation und auch wegen des Bekanntheitsgrades der Marke 24plus. Dass wir seit Januar 2009 Systempartner sind, macht uns sehr stolz. Ich denke, dass wir mit der Kooperation wachsen, aber auch den anderen 24plus-Partnern vieles geben können.“

Geografiestunde

Wie sehr die Itzehoer den Verbund bereichern, verdeutlicht der Blick auf die Landkarte. Bislang war Hamburg der „Nordpol“ im Deutschlandnetz von 24plus. Für Schleswig-Holstein waren die Hamburger Partner Ascherl und F. Heinrich zuständig, wobei die Sander Spedition schon früher den Speditionskollegen von Ascherl gerne unter die Arme griff und schon vor der offiziellen Partnerschaft im Auftrag von Ascherl 24plus-Sendungen im hohen Norden zustellte. „Wir haben uns den Weg von Hamburg bis zur deutsch-dänischen Grenze geteilt“, sagt Bernd Sander, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens und gemeinsam mit Jürgen Wilhelm für das 24plus-Geschäft zuständig. „Süd-deutsche sind oft sehr erstaunt über die Dimensionen des ach so kleinen Schleswig-Holsteins.“ Dabei sind es von der Freien und Hansestadt Hamburg bis Flensburg weit über 200 Autobahnkilometer. Durch die Neuauf-

nahme der Sander Spedition, die im übrigen im vollen Einvernehmen mit dem von der Neuaufteilung des Gebiets betroffenen Hamburger Partner F. Heinrich stattfand, verkürzen sich im Norden Deutschlands die Nahverkehrswege beträchtlich.

Schwarzbuntes Vieh auf der Weide

Der neue Partner trägt aber nicht nur zur Verdichtung des Netzwerks bei, die Kollegen aus Schleswig-Holstein sind ausgangstark und bringen viele Sendungen ins 24plus-Netz. Und dies, obwohl das Kerngeschäft der Itzehoer noch vor wenigen Jahren aus der reinen Verteilspedition bestand, und obwohl in Schleswig-Holstein generell nur wenige Fabrik-schlote rauchen. Dafür steht schwarzbuntes Vieh ganzjährig wieder-käuend auf der Weide, in Ställen aus dem typischen roten Backstein fressen sich Ferkelchen satt. Die sind allenfalls ein Fall für den Viehtransport. „Aber spätestens, wenn die armen Tiere zu Sauerfleisch, einer typisch nordischen Spezialität, geworden sind, passen sie wieder in die Güterstruktur im Stückgutbereich“, sagt Jürgen Wilhelm. „Und auch bei den Konservenverpackungen haben wir gut zu tun.“ Überwiegend lebt das Unternehmen von vielen mittelständischen Kunden, ist aber auch für Druckkonzerne aktiv.

Beschaffungslogistik

Die vielfältige Kundenstruktur ist ein Garant dafür, auch Krisenzeiten zu überwinden. „Wir wirken vielleicht etwas nordisch unterkühlt, aber wir lassen uns nicht Bange machen“, sagt Geschäftsführer Jürgen Wilhelm. „Wir wissen aus unserer Tradition heraus, dass Krisen vorübergehen, und wir wissen auch, wie man in



Einen aufgeräumten Eindruck macht die gesamte Sander Spedition.

**The entire Sander Spedition makes a good impression.
(Alle Bilder dieser Seite: Sander Spedition)**

schwierigen Zeiten überlebt: durch Leistung, durch Entscheidungen mit Augenmaß, durch realistische Selbsteinschätzung und auch durch neue Ideen.“ All das passt auf die Beschaffungslogistik, die der neue Partner mit 24plus ausbauen will. Der 35 Fahrzeuge große Eigenfuhrpark kommt täglich in jeden Winkel des Landes zwischen Nord- und Ostsee – eine ideale Voraussetzung für andere 24plus-Spediteure, ge-

meinsam mit der Sander Spedition in der Beschaffungslogistik zusammenzuarbeiten. „Wir sind sehr angetan davon, welche Kommunikationswerkzeuge 24plus den Partnern in der Beschaffungslogistik zur Verfügung stellt“, sagt Jürgen Wilhelm. „Als neuer Partner kann ich nur den anderen Kollegen zurufen: Probieren Sie unsere Ortskenntnisse bei der Verteilung und bei der Beschaffung einfach einmal aus!“



Die 2.500 Quadratmeter große Umschlaganlage beschreibt an der Seite der Tore ein Halbrund. Der Effekt: Die Fahrer können leichter zurücksetzen und aussteigen, weniger Spiegel gehen zu Bruch.

The 2,500 square-metre handling facilities form a semi-circle on one side with the gates. The result: the drivers can back up and get out of their trucks more easily, fewer mirrors get broken.

NEW NORTH POLE



Outside the door a 24plus flag is flying in the cold February wind. Inside, in the reception area and in the executive suite, the walls are decorated with photos of the 24plus central hub by night. Staff circulars are hanging on the bulletin boards in the handling and warehousing areas. Content: since the beginning of 2009 the Sander Spedition from Itzehoe has been a member of the 24plus LCL co-operation – and is pretty proud of it.

“For some time we have been examining the situation for co-operations and looking for the right LCL network for our headquarters and 85 employees in Itzehoe”, explains Jürgen Wilhelm, one of the three managing directors at Sander Spedition, who already call themselves “your LCL specialist” in their company logo. 24plus was always our favourite because of the focus on medium-sized partners and the stability of the co-operation as well as the level of familiarity of the brand 24plus. Being a system partner since 2009 makes us very proud. I think that we will grow with the co-operation, but that we can also give the other 24plus partners a lot too.”

Geography lesson

A glance at the map shows how much the Itzehoe forwarders can add to the association. Up to now Hamburg was the “North Pole” of the 24plus Germany network. The Hamburg partners Ascherl and F Heinrich were responsible for Schleswig-Holstein, whereas the Sander Spedition was already happy to help their fellow forwarders at Ascherl in the past, and delivered 24plus consignments in the far north on behalf of Ascherl. “We shared the stretch from Hamburg to the German-Danish border between us”, says Bernd Sander, another of the company’s directors,



Bernd Sander (l.) und Jürgen Wilhelm (r.) kümmern sich bei der Sander Spedition um das 24plus-Geschäft.

Bernd Sander (l) and Jürgen Wilhelm (r) take care of business at the Sander Spedition. (Bild: H zwo B)

responsible for the 24plus business with Jürgen Wilhelm. “People from southern Germany are often astonished about the dimensions of o-small Schleswig-Holstein.” After all, between the Free Hanseatic City of Hamburg and Flensburg there are far more than 200 kilometres of motorway. With the Sander Spedition joining, in the complete agreement with the Hamburg partner F Heinrich who was effected by the reorganisation of the area, the local routes in the north of Germany have been shortened considerably .

Black-and-white cows in a field

The new partner, however, not only helps to consolidate the network, the colleagues from Schleswig-Holstein have a high output and ship a lot of consignments in the 24plus network. And that, although the core business of the Itzehoe company consisted, only a few years ago, purely of distribution, and although Schleswig-Holstein is not well-known for smoking factory chimneys. Instead there are black-and-white cows chewing the cud in the fields, piglets are rooting around in the typical red-brick pigsties. They are, at most, on their way to market. “But at the latest, when the poor animals end up as a northern German speciality “Sauerfleisch” (pickled pork in aspic), then they start being relevant for the commer-

cial LCL sector again”, says Jürgen Wilhelm. “And we even have a lot to do with the packaging when they are tinned.” The company earns its living with numerous, predominately medium-sized customers but also works for printing companies.

Procurement logistics

The varied types of customers guarantee survival even in critical times. “We northerners may seem a little cold, but we’re not easily frightened”, says managing director Jürgen Wilhelm. “Our history teaches us that crises pass and how to survive in difficult times: through performance, by keeping a sense of proportion in decision making, with a realistic image of ourselves and with new ideas.” All of that applies to the procurement logistics the new partner wants to develop with 24plus. Their own fleet of 35 vehicles heads for every corner of the region between the North Sea and the Baltic every day – ideal conditions for other 24plus forwarders to work with the Sander Spedition in procurement logistics. “We are very impressed with the communication tools 24plus put at disposal of the partners in procurement logistics”, says Jürgen Wilhelm. “As a new partner I can only call on the other colleagues to simply test our local knowledge in distribution and procurement.”

Did you know?



The town of Itzehoe, the seat of the Sander Spedition, lies in the most north-

erly German state, in Schleswig-Holstein, the wind-blown „country between two seas“. Although it is only around 50 kilometres north of Hamburg harbour, logistics here is not a global business with anonymous companies but is, much more, defined by regional and medium-sized businesses. Sander Spedition is one of the most efficient LCL forwarders in the predominately rural region and earns a living mainly from medium-sized customers – including a manufacturer of packaging for tinned food. People from northern Germany are often said to be cold. In reality they are simply: cool.

TRANSPORT LOGISTIC: ATTRAKTION LÄNDERTAGE



Von den 60 Partnern im Kooperationsnetz von 24plus stammen 48 aus Deutschland. Fragt man aber die Partner, worin die besondere Stärke von 24plus liegt, nennen sie eine Antwort besonders häufig: „Unser Europeanetz!“

Das klingt paradox, ist es aber nicht. Jeder der Europapartner von 24plus übernimmt in seinem Land oder seiner Region Hubfunktionen. Gerade in den Flächenstaaten kommen hinter den Länderhubs eigene, dicht geknüpfte Netze mit vielen weiteren Standorten.

Das Europeanetz von 24plus ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für alle Partner – im Inland wie im Ausland. Daher stehen die Europapartner im

Zentrum der diesjährigen Präsenz auf der transport logistic 2009. „Die transport logistic ist die wichtigste Logistikmesse Europas mit einem hohen internationalen Anspruch. Das passt gut zu unseren Ambitionen“, erklärt Volker Jahnke, Europakoordinator bei 24plus.

Besondere Show-Einlagen gehören in diesem Jahr nicht zum Messekonzept. Wichtiger sind Inhalte und fundierte Gespräche mit Kunden und Netzwerkpartnern. Außerdem ist jeder der vier Messetage einem Europapartner gewidmet, der sich mit Informationen, aber auch – Feinschmecker aufgepasst! – mit landestypischen Spezialitäten präsentieren darf. ■

KLG Europe: Niederlande

Die Niederländer aus Venlo waren der erste Europapartner von 24plus und sind eines der sendungsstärksten und rührigsten Mitglieder. Was die Kollegen Kulinarisches im Messegepäck haben werden? Sicher mehr als Käse!

ECON: Russland und die GUS

Die ECON als Russland- und GUS-Experte stieß erst Ende des Jahres 2008 zu 24plus. Wir stellen den neuen Partner, sein Konzept und seine Verkehrsverbindungen ausführlich auf Seite 9 dieser Ausgabe der 24plusPunkte vor.

Lagermax: Österreich und Südosten

Lagermax betreibt in Salzburg das Südosteuropa-Hub von 24plus, von dem aus die Balkanhalbinsel bedient wird. Auch die Niederlassung Wien hat Anschluss ans 24plus-Zentralhub, ebenso wie das Haus in Prag, das als Hub für Tschechien und die Slowakei dient. Dieselbe Funktion hat Budapest für das Ungarngeschäft.

Leman: Dänemark und Skandinavien

Den skandinavischen „Löwen“ füttern. Dies ermöglicht der dänische Partner Leman ab dem Hub in Taulov. Zu essen wird es am Ländertag der Dänen sicher etwas mit Fisch geben.



Impressions von der transport logistic 2007.

Impressions of the transport logistic 2007. (Bild: H zwo B)

transport logistic

**12. bis 15. Mai 2009, Messegelände München:
Sie finden 24plus in Halle A5, Stand 107/208
12 to 15 May 2009, Exhibition Centre Munich:
You will find 24plus in hall A5, booth 107/208**

24plus-Ländertage / 24plus Country Specials

12. Mai 2009	KLG Europe (Niederlande)
13. Mai 2009	ECON (Russland und GUS)
14. Mai 2009	Lagermax-Gruppe (Österreich und Südosteuropa)
15. Mai 2009	Leman (Dänemark und Skandinavien)

TRANSPORT LOGISTIC: COUNTRY SPECIALS ARE THE ATTRACTION

Of the 60 partners in the 24plus co-operation network, 48 are from Germany. If, however, you ask the partners about the particular strength of 24plus, one answer is particularly common: "Our European network!"

That sounds paradoxical, but isn't. Each of the 24plus European partners takes on hub functions for his country or region. Particularly in the less densely populated European states, there are independent, close-knit networks with many more locations behind the national hubs.

The European 24plus network is an important factor for the success of all of the partners – nationally and internationally. That is why the Euro-

pean partners are at the centre of our presence at this year's transport logistic 2009. The transport logistic is the most important logistics exhibition in Europe with high international recognition. "That fits well to our own ambitions", explains Volker Jahnke, European co-ordinator for 24plus.

Special show contributions are not part of the exhibition concept this year. Content and well-founded discussions with customers and network partners are more important. In addition, each of the four days of the exhibition are dedicated to one European partner, who presents themselves with information and – gourmets beware – specialties typical for their countries! ■

KLG Europe: Netherlands

The Dutchmen from Venlo were the first European 24plus partner and one of the most active members with the highest output of shipments. Which culinary specialties the colleagues have packed for the exhibition? Certainly more than just cheese!

ECON: Russia and the CIS

ECON, expert for Russia and CIS, did not join 24plus until the end of 2008. We introduce the new partner, his concept and his transport routes at length on page 9 of this issue of 24plusPunkte.

Lagermax: Austria and the Southeast

In Salzburg, Lagermax operates the 24plus southern European hub, from which the Balkan peninsula is serviced. The branch in Vienna is also linked to the 24plus central hub, as is the branch in Prague that serves as a hub for the Czech Republic and Slovakia. Budapest serves the same function for the operations in Hungary.

Leman: Denmark and Scandinavia

Feeding the Scandinavian "lion". The Danish partner Leman makes this possible at the hub in Taulov. The Danes will certainly bring a fish dish to accompany their country special.