

24plus

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

3



Expertenkommentar
What the expert says
Prof. Evi Hartmann vom Fraunhofer
SCS zu den Marktaussichten
Prof Evi Hartmann from the Fraunhofer
SCS on the market situation

13



Müller macht's möglich
Müller makes it possible
Neuer Gefahrgutpartner in Frankreich
New hazardous goods partner in
France

14



Allez les bleus!
Allez les bleus!
Der neue Partner für Standard-
stückgut in Frankreich heißt Gefco
The new partner for standard LCL
freight in France is called Gefco



4

Im Land der Weltmarktführer
Where the world market leaders are at home
Die Schwaben gelten als fleißig. Bei der Spedition Kentner
in Heidenheim ist das nicht anders
The Swabians are regarded as hard-working. As well at the
Kentner forwarding agency in Heidenheim



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

Logistik ist eine Schlüsseldienstleistung. Erst wenn Güter Räume überwinden, wird Arbeitsteilung möglich. Arbeitsteilung ist die Basis dafür, dass sich Menschen und Unternehmen spezialisieren können. Spezialisten sind die Treiber für technische und gesellschaftliche Innovation, diese zuletzt sind die Grundlage für Wohlstand. Übertreibe ich? Ich denke: Nein. Man braucht nur in die Entwicklungsländer schauen. Wo der Zugang zu den Märkten nicht gegeben ist, fehlen die Voraussetzungen für Fortschritt.

Logistik ist unverzichtbar und systemkritisch. Einzelne Logistiker sind es nicht. Sie haben sich dem Wettbewerb zu stellen, der im konjunkturellen Tal umso härter ausfällt. Viele unserer Partner verzeichnen in diesem Jahr rückläufige Sendungsmengen, manche drastisch, andere weniger stark. Gleichwohl musste kein Partner im schlimmsten Rezessionsjahr seit 1929 wegen Insolvenz aufgeben. Dies ist ein Beleg für die unternehmerische Qualität unserer Partner, den Fleiß und das Können der Mitarbeiter – und ein Beweis dafür, dass die Kunden unseren Partnern vertrauen.

24plus muss sich auch in diesen Zeiten weiterentwickeln und heute schon Strategien für die Zukunft entwerfen. Ein wichtiges Beispiel dafür ist die Vernetzung untereinander und mit den Kunden unserer Partner. Operativ und technisch. Um Ihnen unseren Weg aufzuzeigen, präsentiert sich unser langjähriger IT-Partner Euro-Log in einem Beihefter und zeigt, welche Vorteile unseren Partnern und Kunden aus den Leistungen von Spezialisten erwachsen.

Ich wünsche von Herzen ein sorgenfreies Weihnachtsfest und viel Glück und Erfolg im neuen Jahr.

Herzliche Grüße

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business friends
Dear members of staff

Logistics is a key service. Only when goods overcome distances, does the division of labour become possible. Division of labour is the foundation that enables people and businesses to specialise. Specialists are the driving force behind technical and social innovation, these being ultimately the basis for prosperity. Am I exaggerating? I don't believe I am. All that is necessary is a glance towards the developing countries. Where there is no access to the markets, the prerequisites for development are missing.

Logistics is indispensable and vital to the system. It is not just about individual logisticians. They have to face the competition, which is all the harder during the economic downswing. A lot of our partners are recording declining consignment volumes, some dramatically, others less so. Nevertheless, none of the partners has had to give up due to insolvency in the worst recession year since 1929. This is evidence of the entrepreneurial quality of our partners, the diligence and skill of the staff – and shows that the customers trust our partners.

24plus has to continue developing even in the present situation and already conceive strategies for the future today. An important example for this is the networking with each other and with our partners' customers, in terms of operations and technology. In order to demonstrate the course we are taking, our long-serving IT-partner Euro-Log is presenting itself in a supplement and showing which advantages our partners and customers draw from the services of specialists.

I sincerely wish you a worry-free Christmas, and a happy and successful New Year.

Best wishes

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Prof. Evi Hartmann vom Fraunhofer
SCS zu den Marktaussichten /
Prof Evi Hartmann from the Fraunhofer
SCS on the market situation

3

Im Land der Weltmarktführer: Die
Spedition Kentner im Porträt / Where
the world market leaders are at home:
profile of the Kentner forwarding
agency

4

24plus-Veranstaltungen:
Experten unter sich / 24plus events:
experts get together

6

Sonderveröffentlichung Euro-Log AG /
Special publication Euro-Log AG

7

Logistik wirkt: BLG präsentiert sich und
24plus beim Swiss Logistics Day /
Logistics work: BLG presents
themselves and 24plus at the Swiss
Logistics Day

12

Müller macht's möglich:
Neuer Gefahrgutpartner in Frankreich
/ Müller makes it possible: new
hazardous goods partner in France

13

Allez les bleus! Der neue Partner für
Standardstückgut in Frankreich heißt
Gefco / Allez les bleus! The new
partner for standard LCL freight in
France is called Gefco

14

Kraftwerk Speditionsanlage: 24plus-
Partner Ziegler aus Eschweiler packt
sich Photovoltaik aufs Dach /
Forwarding complex as a
powerhouse: 24plus partner Ziegler
from Eschweiler installs photovoltaics
on their roof

16

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), Fraunhofer SCS, Robert Müller,
Gefco / Cover: H zwo B (large), Fraunhofer SCS, Robert
Müller, Gefco



VORSICHT VOR DEM AUFSCHWUNG! DAS GEFÄHRLICHSTE KOMMT ERST NOCH

Prof. Dr.-Ing. Evi Hartmann, Leiterin der Fraunhofer SCS und Lehrstuhlinhaberin Logistik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Prof. Evi Hartmann legt Hand an: Die Arbeitsgruppe, die sie leitet, hört seit November 2009 auf den neuen Namen Fraunhofer SCS.

Prof Evi Hartmann gets to grips: the study group she heads was renamed Fraunhofer SCS in November 2009.

Die Krise ist fast schon überstanden. Zwar erwarten die Statistiker in diesem Jahr einen Rückgang des Branchenvolumens von 218 auf schlimmstenfalls 200 Milliarden Euro. Doch erste Frühindikatoren wie die Auftragseingänge zeigen bereits wieder nach oben. Das ist gefährlich.

nicht mehr vorfinanzieren. Dann wird es vor allem für mittelständische Logistikdienstleister brandgefährlich. Wer kann schon etwas gegen Kundeninsolvenzen ausrichten? Jeder. Jeder, der sein Kundenportfolio ausbalanciert hat.

gar Zuwächse. Wie die Amerikaner sagen: Good customers are hard to find. Für Kunden kann jeder fahren, der ein Steuer halten kann. Es kommt jedoch darauf an, für die richtigen Kunden zu fahren. Allein mit einem ausbalancierten Portfolio kann ein

kluger Spediteur seine Risiken in Krise und Aufschwung extrem reduzieren. Damit er den Rücken frei hat, um seine Chancen zu nutzen.

Fortsetzung auf Seite 11

Das Schlechte vom Guten

Dass es ausgerechnet dann richtig schlimm werden kann, wenn es wieder besser wird, überrascht viele: Auch und gerade im Aufschwung passieren viele Insolvenzen. Wenn die Kunden zwar wieder Transporte ordern – diese aber nicht mehr bezahlen können, weil ihre Reserven aufgebraucht sind und die Banken

Die Balance finden

Es gehen niemals alle Kunden pleite. Auch nicht alle aus Krisenbranchen wie Automobil, Export, Chemie, Metallverarbeitung, Anlagen- oder Maschinenbau. Da bleibt nicht mehr viel übrig? Immer noch so viel, dass es zum Kompensieren ausfallender Kunden reicht. Einige Lebensmittelhändler und Regionalverkehre zum Beispiel verzeichnen aktuell so-

Prof. Dr.-Ing. Evi Hartmann

leitet den Lehrstuhl für Logistik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS. Beide Aufgaben hat sie im Frühjahr 2009 übernommen. Zuvor war sie an der European Business School Professorin für Purchasing and Supply Management. Die Fraunhofer SCS ist nicht ihre erste Praxisstation. Schon nach ihrer Promotion zum Dr.-Ing. an der TU Berlin verdiente sie sich sieben Jahre lang bei A.T. Kearney ihre ersten Sporen.



BEWARE OF THE UPSWING! THE GREATEST DANGER IS STILL TO COME

Prof Dr Ing Evi Hartmann, Head of the Fraunhofer SCS and holder of the chair in logistics at the Friedrich-Alexander-University Erlangen-Nürnberg

The crisis is almost over. Although the statisticians are expecting a decline in the volume of business in the sector from 218 billion euros to, at worst, 200 billion euros this year, however, the first early indicators, such as incoming orders, are already showing a recovery. That is dangerous.

The bad side of the good news

That it can even be really bad when things are getting better again surprises a lot of people: insolvencies even occur during an upswing, and particularly then. When the customers are ordering transport again – but cannot pay for it any-

more because their reserves are exhausted and the banks are no longer pre-financing. That is when it is particularly dangerous, especially for medium-sized logistics providers. Who is in a position to handle insolvent customers? Everyone. Everyone who has balanced out their customer portfolio. All of the customers never

go bankrupt at once. Not even in critical sectors such as the automotive, export, chemicals, metalworking or mechanical engineering and construction sectors. There is not much else left? Still enough to compensate for failing customers. Some grocers and regional transport for example are currently even reporting growth. As the Americans say, good customers are hard to find. Anyone who can hold a steering wheel can drive for customers. However, it all depends on driving for the right customers. Simply a balanced portfolio can help

Continued on page 11

IM LAND DER WELTMARKTFÜHRER

Alles aus einer Hand bei der Spedition Kentner

Wo steht die Wiege von Kunst und Kultur: in Ägypten, Babylon, China? Weit gefehlt. Die ältesten dreidimensionalen Kunstwerke der Welt sind Schnitzereien aus Mammut-Elfenbein, 30.000 Jahre alt und gefunden auf der Schwäbischen Alb. Schon der talentierte Fred Feuerstein von der Alb betrieb Logistik, lagerte Rohmaterial und Werkzeuge und nähte Transportgefäße aus Hirschleder – und war Künstler und Weltmarktführer.

Sein Zuhause, die Vogelherdhöhle, ist heute leicht zu finden. Vom Autobahnkreuz Ulm-Elchingen, wo sich die wichtige süddeutsche Ost-West-Verbindung A8 mit der A7 schneidet, geht es auf der A7 wenige Kilometer nördlich zur Ausfahrt Niederstotzingen. Wer der Beschilderung folgt, kann einen Kilometer weiter einen Blick in die Steinzeit werfen. Wer Warenwirtschaft und Logistik des 21. Jahrhunderts kennenlernen will, der folgt der A7 weiter in den Norden. An der nächsten Ausfahrt Giengen, wenige Meter Richtung Herbrechtingen, liegt der Kentner Logistik Park, kurz KLP. Eine Ausfahrt weiter, in Heidenheim, steht das Stammhaus des 24plus-Partners aus dem östlichen Württemberg – „die marktführende Spedition Ostwürttembergs“, wie Firmenchef Dr. Wolfgang Kentner bekräftigt.

Mittelstand pur

Kentner ist Mittelstand pur. Ein paar Rahmendaten: Das Unternehmen wurde 1945 von Wilhelm Kentner direkt nach Kriegsende gegründet und später seinem Sohn Dr. Wolfgang Kentner übergeben. Das Fuhrunternehmen wandelte sich zur Kraftwagenspedition, später zur internationalen Spedition mit Landverkehren, Luft und Seefracht und zuletzt zum integrierten Logistiker. 400 Mitarbeiter an den Standorten Heidenheim, Herbrechtingen, Bochum und Dresden sowie den Auslandsniederlassungen Prag und Moskau bieten heute vielfältige Dienstleistungen an. Zu seinen Anfängen steht das Unter-

nehmen. Bis heute lautet der Firmenname Wilhelm Kentner Kraftwagen-Spedition GmbH & Co. KG. Ebenso vielsagend die Adresse des Stammhauses: Wilhelm-Kentner-Straße 1 in 89520 Heidenheim.

Vertrauenskapital

„Dass die Stadt unsere Straße nach meinem Vater benannt hat, das hat mich gefreut“, erklärt Dr. Wolfgang Kentner. „Wir haben uns in unserer Heimatstadt und bei unseren Kunden in 65 Jahren ein großes Vertrauenskapital erarbeitet.“ Dieses Vertrauenskapital, ein Bekenntnis zu Qualität und vor allem die Bereitschaft und das Ziel, mit den Kunden und ihren Aufgaben mitzuwachsen, nennt der Spediteur als seine wichtigsten Erfolgsrezepte. „Daran ändert auch die Krise nichts“, sagt er kurz und bündig.

Mit der Einstellung ist die Spedition Kentner Logistikpartner für Kunden aller Betriebsgrößen. Weltmarktführer und rührige Kleinbetriebe gibt es in der Industrieregion häufig, aber auch unter den Speditionen herrscht angespannter Wettbewerb. Mit seiner Leistung schafft es Kentner dennoch, neben Zwei-Mann-Betrieben klingende Namen zu bedienen. Auf der Kundenliste stehen Margarethe Steiff (die Stofftiere mit dem „Knopf im Ohr“), Ehrhardt (bedeutender Hersteller von Wasserarmaturen) oder Paul Hartmann AG (international tätig mit Medizin- und Pflegeprodukten). Für die Voith AG ist Kentner gar strategischer Logistikpartner. Wer Voith nicht kennt: Ein Drittel des Papiers der Welt kommt aus Voith-Papiermaschinen, ein Drittel der weltweit aus Wasserkraft gewonnenen Energie aus Turbinen von Voith Hydro. Die Tüftler von der Alb haben sich in den vergangenen 30.000 Jahren weiterentwickelt ...

Lager und Verkehr als Einheit

Für Großkunden hat Kentner ein besonderes Angebot bereit. Bis Anfang 2009 betrieb der Logistiker



Kentner

neun Läger. Synergieeffekte verpufften. Dies änderte Dr. Kentner mit dem KLP, dem größten Gebäude (siehe Kasten) im Landkreis und der größten Einzelinvestition der Firmengeschichte in Höhe von 20 Millionen Euro. Im Mai 2008 war der Grundstein gelegt, fünf Monate später war der KLP fertig. Die Entscheidung, mitten in der Krise zu bauen, hat sich gelohnt – die Synergien sind eingetreten. Kentner investiert gerne, auch in eine eigene Bankabteilung, in der sich vier Experten um das Akkreditivgeschäft kümmern. Der Effekt: Die Spedition – offizieller Kooperationspartner der Deutschen Bank – besitzt ein Alleinstellungsmerkmal und bietet einen Kundenservice, der sogar den Optikkonzern Zeiss (wieder ein Weltmarktführer) überzeugt.

Erfolgreich war auch die Entscheidung, 2006 als Systempartner das Netz von 24plus zu verstärken. „Wir betrachten Lager und Verkehre als Einheit“, erklärt Dr. Kentner. „Wenn wir beides direkt steuern, bieten wir den Kunden durchgängige Qualität. Also wollten wir Zugang zu einem starken Netz – im Inland wie in Europa.“

Seine Idealkonstellation hat Dr. Kentner bei 24plus gefunden, wobei er besonders den kollegialen Austausch und die Diskussionskultur unter den Partnern schätzt und die Aufgeschlossenheit für Innovationen, Beispiel IT-Vernetzung der Partner. Kentner: „In der Gruppe werden Dinge realisiert, die ein Einzelner nicht schaffen würde.“



Bilder: Kentner (5), Hzwo B, Stadt Niederstotzingen

Kentner Logistik Park

- 4 Hallen zu je 10.000 Quadratmeter
- 10.000 Quadratmeter Schwerlasthalle (mit 40-Tonnen-Kran, dem einzigen eines Logistikers im gesamten Kammerbezirk)
- Regalanlage mit 40.000 Stellplätzen
- Paketmanufaktur auf 10.000 Quadratmetern im Mezzanin-Geschoss mit täglich 3.000 kommissionierten Paketen (Medizinprodukte) im Direktversand

Kentner Logistics Park

- 4 halls with 10,000 square-metres each
- 10,000 square-metre hall for heavy loads (with a 40-tonne crane, the only one any logistician has in the entire chamber district)
- Rack system with 40,000 spaces
- Package manufactory on 10,000 square-metres of the mezzanine-storey with 3,000 packages (medical products) picked for direct dispatch every day.

WHERE THE WORLD MARKET LEADERS ARE AT HOME

Comprehensive service from Kentner forwarding agency

Where is the cradle of culture and the arts: in Egypt, Babylon, China? Far from it. The oldest, three-dimensional works of art in the world are carvings in mammoth ivory, 30,000 years old and found in the Swabian Alb mountains. Even the talented Fred Flintstone from the Alb was a logisticians, he stored raw material and tools and sewed transport containers out of deerskin – and was an artist and world market leader.

His home, the Vogelherd cave, is easy to find today. From the motorway junction Ulm-Elchingen, where the A 8, the most important east-west connection, intersects with the A 7, it is only a few kilometres north on the A 7 to the exit Niederstotzingen. If you follow the signs, you can take a look into the Stone Age just a kilometre further on. If you want to learn about 21 century inventory control and logistics, simply follow the A 7 further north. At the next exit Giengen, a few metres in the direction of Herbrechtingen, you will find the Kentner Logistic Park, in short KLP. The headquarters of the 24plus partner from eastern Wuerttemberg – “the leading forwarder in East Wuerttemberg”, as the head of the company Dr Wolfgang Kentner

emphasises – is just one exit further on, in Heidenheim.

Kentner is the typical medium-sized company. A few basic facts: the company was founded by Wilhelm Kentner in 1945, directly after the end of World War II, and later handed on to his son Dr Wolfgang Kentner. The haulage contractor developed into a motor vehicle forwarder, later becoming an international forwarder with overland transport, air and sea-freight and finally an integrated logisticians. Today 400 employees offer a variety of services in Heidenheim, Herbrechtingen, Bochum and Dresden as well as the foreign branches Prague and Moscow. The company is proud of its roots. Even today the name of the company is Wilhelm Kentner Kraftwagen-Spedition GmbH & Co KG. The address of the headquarters is just as significant: Wilhelm-Kentner-Straße 1 in 89520 Heidenheim.

A reservoir of trust

“I was very pleased that the town named our street after my father”, Dr Wolfgang Kentner comments. “In the last 65 years, we have cultivated a great reservoir of trust for ourselves in

our home town as well as among our customers.” The forwarder regards this trust, a commitment to quality and, above all, the willingness and the intention to grow with the customers and their requirements, to be his most important recipes for success. “The crisis hasn’t changed that at all” he says in short.

This attitude makes the Kentner forwarding agency the right logistics partner for customers of all sizes. World market leaders as well as active small businesses are common in the industrial region, but even so, competition is tough among the forwarders. Nevertheless, Kentner manages to serve both the two-man businesses and the household names. Margarethe Steiff (the cuddly toys with the “Button in Ear”), Ehrhardt (important manufacturer of water fittings) and Paul Hartmann AG (operating internationally in medical products and toiletries) are all on his list of customers. Kentner is even the strategic logistics partner for Voith AG. If you are not familiar with Voith: a third of the paper in the whole world is made with Voith paper machines, a third of the hydro-electricity in the world is produced by turbines from Voith Hydro. The inventors from the Alb have moved on in the last 30,000 years ...

Storage and transport as one unit

Kentner has a particularly wide range of services for large customers. Until the beginning of 2009, the logisticians operated nine warehouses. Synergy effects were wasted. Dr Kentner changed that with the KLP, the biggest building (see box) in the region and the biggest single investment in the history of the company, amounting to 20 million euros. The foundation stone was laid in 2008, five months later KLP was finished. The decision to build in the middle of the crisis was worthwhile – the synergies have appeared. Kentner likes to invest, even in their own banking department, in which four experts take care of the letter of credit transactions. The effect: the forwarding agency – official co-operation partner of the Deutsche Bank – has a unique feature and provides a customer service that even convinces



Die Geschäftsführer: Dr. Wolfgang Kentner (r.) und Rolf Eisele.

Managing Directors: Dr Wolfgang Kentner (right) and Rolf Eisele.

the optics group Zeiss (another world market leader).

Another success was also the decision to join the 24plus network as a system partner. “We regard warehouse and transport as one unit” Dr Kentner explains. “If we control both directly, we can provide the customer with consistent quality. That is why we wanted access to a strong network – nationally and across Europe.” Dr Kentner has found his ideal constellation in 24plus, where he particularly values the interaction between colleagues and the culture of debate among partners, as well as the openness for innovations; for example the IT integration of the partners. Dr Kentner: “Things are achieved as a group that an individual would not manage.”



Did you know?
Heidenheim

is the cradle of civilisation. The oldest, fully-plastic works of art were found in East



Wuerttemberg, the Lonetal horse is 32,000 years old. Today the region – operational area for 24plus partner Kentner – is dominated by strong medium-sized businesses as well as being home to numerous world market leaders.

EXPERTEN UNTER SICH

Logistik lebt von Netzwerken – Verkehrsnetzen, Datennetzen und persönlichen Netzwerken von Menschen. Logistischer Spitzenservice entsteht nur, wenn A weiß, was B tut – wo immer B sitzen mag: einen Schreibtisch weiter oder am anderen Ende der Welt. Deshalb haben die jährlichen Tagungen bei 24plus, der Europatag, der IT-Tag und der Speditionsleitertag, eine herausragende Bedeutung. Bei den Expertentreffen geht es darum, den Kooperationsgedanken in eine Organisation zu tragen, die mit rund 5.000 Mitarbeitern jährlich sieben Millionen Stückgutsendungen abwickelt. Auch im Jahr 2010 stehen wieder drei Arbeitstagungen an. Hier ein Ausblick.

IT-Tag: Frachtclearing kommt

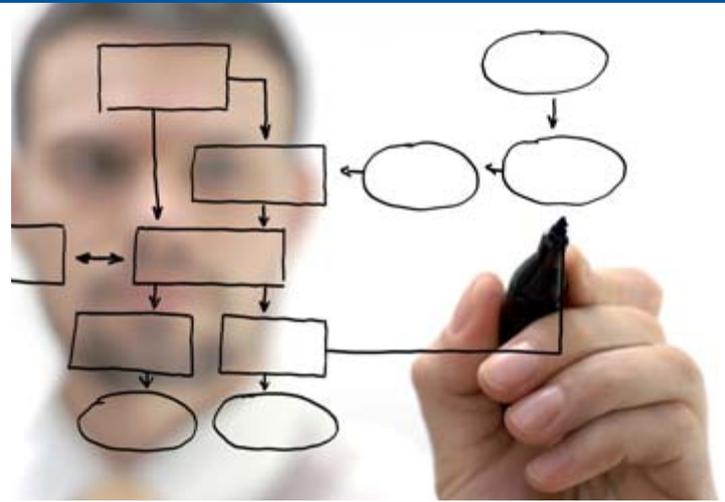
Besonders wichtig wird der kommende IT-Tag. Hier werden die IT-Experten der Kooperation ihre Praxiserfahrungen mit dem neuen Integrationsportal austauschen. Das Portal fasst erstmals alle IT-Applikationen der Kooperation auf einer Oberfläche zusammen. Damit hat 24plus in der Informationslogistik eine State-of-the-Art-Lösung. Beim IT-Tag geht es aber auch um ein neues Projekt. Im ersten Quartal 2010 wird 24plus das Frachtclearing in Deutschland einführen. Mit dem System können die Partner Forderungen gegenseitig aufrechnen. Das nationale Frachtclearing ist eine Fortentwicklung des internationalen Frachtclearings, das die Europa-Partner von 24plus bereits seit Anfang 2006 mit großem Erfolg einsetzen. Momentan wird vor dem Rollout die Datentechnik „aufgebohrt“. Das ist nötig, weil das Frachtclearing nicht mehr nur die grenzüberschreitenden Leistungen und Finanzströme zu zwölf Europa-Partnern abbildet, sondern Forderungen zwischen allen 58 Partnern. Die IT-Experten werden während der Arbeitssitzung im Umgang mit dem Frachtclearing geschult, damit sie ihr Wissen in die Finanzorganisation der Partnerbetriebe weitertragen können.

Logistics depends on networks – traffic networks, data networks and personal networks between people. Top-quality service can only be provided if A knows what B is doing – regardless of where B is: at the next desk or on the other side of the world. That is why the 24plus annual conferences, the European Conference, the IT Conference and the Forwarding Managers' Conference, are of outstanding importance. The object of the exercise when the experts meet is to promote the concept of co-operation in an organisation that has around 5,000 employees and handles seven million LCL consignments a year. Three such conferences are planned again for 2010. Here is a preview.

IT Conference: freight clearing is on its way

The next IT Conference is going to be particularly important. Here, the IT experts in the co-operation are going to talk about their practical ex-

periences with the new integration portal. The portal condenses, for the first time, all of the IT applications the co-operation uses into a single interface. Thus, 24plus has a state-of-the-art solution in information logistics. The IT Conference is, however,



Praktiker beim Speditionsleitertag

Ein halber IT-Tag wartet auch auf die Praktiker der 24plus-Depots, die Speditionsleiter. Nur wenn die Datenkommunikation stimmt, kann Stückgut systemweit perfekt und effizient abgewickelt werden. Weitere Themen sind die Optimierung in der Verkehrsführung, die flexible Nutzung des Zentralhubs und der Regionalhubs bei Überhängen und die Anbindung an Europa.

Länderworkshops zum Europatag

Europa wächst zusammen – und 24plus wächst mit. Auf dem Euro-

patag 2010 gibt es viele neue Gesichter, die es kennenzulernen gilt. Da sind zum Ersten die beiden neuen Frankreich-Partner, Gefco für das Standardstückgut und Robert Müller für Gefahrgut, die ihr Leistungsportfolio vorstellen. Auch die Ecu-Line ist neu dabei. Der assoziierte Partner für internationale Seefrachtgeschäfte stieß im Mai 2009 zur Kooperation und wird den Europatag nutzen, um die Partner im Hinterland über weltweite Stückgutverbindungen zu informieren.

Über die genauen Termine und Inhalte informiert die Systemzentrale per Rundschreiben. ■

also about a new project. In the first quarter of 2010, 24plus is introducing freight clearing in Germany. The partners can use the system to offset claims against each other. National freight clearing is a further development of international freight clearing, which the 24plus European partners have already been using successfully since the beginning of 2006. At the moment, the data technology is being "recalibrated" before the rollout. That is necessary because the freight clearing no longer only depicts the cross-border services and financial flows for twelve European partners, but the claims between all 58 partners. During the conference, the IT experts will be trained in handling freight clearing so that they can pass on their knowledge to the financial departments in the partner companies.

also look forward to a semi-IT conference. Perfect and efficient handling of LCL consignments is only possible throughout the network if the data communication works. Other topics are optimising the traffic routing, the flexible utilisation of the central and regional hubs as well as the European connections in case of backlogs. Regional workshops at the European Conference Europe is growing closer together – and with it, 24plus. At the 2010 European Conference, there are a lot of new faces to get to know. First of all there are the two new partners for France, Gefco for standard LCL freight and Robert Müller for hazardous goods, who are presenting their range of services. And Ecu-Line is also new. The associated partner for international sea-freight business joined the co-operation in May 2009 and wants to use the European Conference to inform the partners in the hinterland about global LCL connections.

Practitioners at the Forwarding Managers' Conference

The forwarding managers, the practitioners in the 24plus depots, can

Head office will keep you informed by circular about dates and topics. ■

EXPERTS GET TOGETHER





MANAGEMENT ERFORDERT INTELLIGENTE INFORMATIONEN

In der IT-Branche sind zehn Jahre eine halbe Ewigkeit. Seit über zehn Jahren arbeitet 24plus mit der Euro-Log AG als Entwicklungspartner in der Informationslogistik zusammen. Euro-Log ist einer der führenden Anbieter für die Integration unterschiedlichster Systeme und Anwendungen in der Logistik und damit idealer Partner für die Speditionskooperation. Die Partnerschaft hat sich bewährt, in der Praxis wie im Wettbewerb, denn beide Partner haben sich über die Jahre gemeinsam weiterentwickelt. Diese Sonderbeilage zeigt den derzeitigen Stand: ein Integrationsportal, das allen 24plus-Partnern und auch den Kunden eine Gesamtsicht auf sämtliche Daten und Ereignisse im Netzwerk erlaubt und damit neue Maßstäbe für durchgängige Transparenz und Qualität setzt.

Speditionsoftware kann beeindruckend viel. Sie disponiert, optimiert Routen, verwaltet Aufträge, Ladekapazitäten und Lademittel, rechnet Leistungen ab. Eines aber hat selbst das modernste Speditionssystem noch nicht gelernt: eine Logistikkette zu steuern. Speditionssysteme versagen immer dann, wenn ein Beteiligter einer Logistikkette dem nächsten Partner (der in der Regel ein anderes System einsetzt) sagen will, was dieser wann auf welche Weise erledigen soll und welche Rückmeldung er zu geben hat. Speditionssysteme setzen den Fokus auf ein Unternehmen. Mit Insellösungen aber kann kein Logistiknetz arbeiten. Wie aber gelingt es, dass alle Informationen einer Sendung parallel zum Warenfluss an allen Stationen zur Verfügung stehen? Die Lösung heißt EDI-Clearing. Diese Kerndienstleistung stellt Euro-Log ihrem Kunden 24plus seit Gründung der Kooperation im Jahr 1996 zur Verfügung. Das Clearing ist damals wie heute gewissermaßen ein Übersetzungsdienst zwischen Speditionsanwendungen aller Partner. Der eine 24plus-Partner setzt PAS Sped von Active Logistics ein, der zweite eine Software eines anderen Herstellers und der dritte eine Eigenentwicklung seiner Konzernmutter? Für die Datendrehscheibe von Euro-Log ist dies einerlei. Sie verarbeitet alle Daten aus den verschiedenen Systemen der 58 Partner von 24plus in einer zentralen Applikation: dem Integrationsportal. Hier laufen Aufträge, Statusmeldungen aus den Schnittstellen-Scans und sämtliche Rückmeldungen zusammen – in Echtzeit. Jeder Partner erhält heute auch in Echtzeit aus dem Rechenzentrum seine Daten in Form von strukturierten

Datensätzen zurück, die sein System weiterverarbeiten kann. Jeder Partner weiß, was er zu tun hat – und zwar lange bevor eine Sendung physisch eintrifft.

Das erzeugt Transparenz entlang der Logistikkette – und diese Transparenz ist die Grundlage für Effizienz und Qualität. „Einsparpotenziale auf der Straße sind heute verschwindend gering“, bestätigt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Aber unser System gibt uns die Möglichkeit der Prozessoptimierung. Weniger abstrakt gesagt: Wir können frühzeitig Verkehre disponieren und den Einsatz von Mitarbeitern bedarfsgerecht planen. Das senkt die Kosten und hebt die Qualität.“ Folglich haben die 24plus-Partner eine starke Marktstellung beim Transport zeitkritischer und hochwertiger Gebrauchsgüter und erfüllen auch die strengen Vorgaben des Handels und von Schlüsselindustrien wie dem Maschinenbau oder der Automotive-Branche.

MOMENTAUFNAHMEN UND ZEITREIHEN

Diese Kunden verlangen eine Transparenz, die weit über die Sendungsverfolgung hinausgeht. „In Echtzeit Sendungsdaten abrufen und unseren Kunden die geforderten Auskünfte liefern zu können, betrachten wir als Minimalanforderung“, erklärt Peter Baumann. Und Jörg Fürbacher, Vorstand der Euro-Log AG, pflichtet bei: „Track&Trace bietet für den Kunden wie für den Spediteur nur eine Momentaufnahme einer Einzelsendung.“ Mindestens ebenso wichtig ist es aber, dem

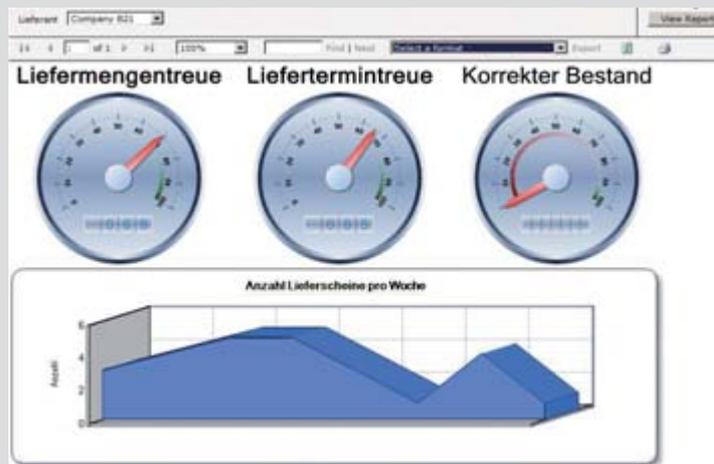
NACHGEFRAGT BEI JÖRG FÜRbacher,

Herr Fürbacher, Sie arbeiten seit über zehn Jahren als Integrationsdienstleister für 24plus. Sind Sie mit 24plus verheiratet?

FÜRbacher (lacht): Nein. Es stimmt, wir arbeiten seit vielen Jahren eng zusammen. Dennoch stehen wir im Wettbewerb zu anderen IT-Dienstleistern und müssen uns immer wieder aufs Neue beweisen, bei Preis und Leistung. Natürlich sind wir durch die langjährige Zusammenarbeit in der Lage, unseren Kunden 24plus – und damit meine ich ausdrücklich auch die 24plus-Partner – besser zu verstehen als andere IT-Anbieter.



Sie haben den Vergleich: Wo steht 24plus in der Informationslogistik?



Der Fachmann spricht von Dashboards: Das Integrationsportal zeigt verschiedene Leistungsfaktoren optisch wie im Cockpit eines Flugzeugs oder Sportwagens an.

Kunden auch die Performancequalität über einen größeren Zeitraum belegen zu können – oder die Möglichkeit wahrzunehmen, in Echtzeit steuernd in die Logistikkette einzugreifen.

Auch dies leistet das Integrationsportal. Mit dem Management-Informationssystem können die Partner verschiedenste Kennzahlen zur Leistungsmessung abrufen. Das Modul „Operative Steuerung“ indes prüft vor der Datenverarbeitung im Rechenzentrum von Euro-Log die eingelieferte Datenqualität auf Plausibilität, sodass fehlerhafte Daten sofort auffallen und Fehlverarbeitungen ausgeschlossen sind. Außerdem verknüpft die Operative Steuerung Ist- und Sollzustände. „Zu einer Sendung, die das Zentralhub um 0.30 Uhr verlässt, muss um 6.00 Uhr ein Entladescan vorliegen, sonst ist etwas schiefgegangen“, erklärt Peter Baumann. Das Integrationsportal übernimmt auch diese Alarmierungsfunktion und schickt im Falle eines Ausreißers eine E-Mail-Nachricht an einen vordefinierten Personenkreis. Die Empfänger der Warnung können also sofort Gegenmaßnahmen verabreden, um größeren Schaden zu verhindern.

ALLE APPLIKATIONEN EINGEBUNDEN

Die Integrationsplattform gibt es schon seit geraumer Zeit, wobei mit der Zeit immer mehr Module aufgeschaltet wurden. Der Zugang erfolgte aber bislang über verschiedene Applikationen. Seit Mitte 2009 gibt es nun eine neue Entwicklungsstufe. Seither können alle Mitarbeiter der 24plus-Partner ihre Anwendungen direkt über eine Portalseite im Internet aufrufen. Der Anwender sieht auf einem Bildschirm alle für ihn relevanten Informationen aus verschiedensten Applikationen. Bei Bedarf kann er über eine Drill-Down-Funktion in den jeweiligen Anwendungen entsprechenden Details auf den Grund gehen. Selbstredend erfolgt der Zugang zum Portal über eine geschützte Internetverbindung, weiterhin ist sichergestellt, dass Mitarbeiter nur Zugriff auf freigeschaltete Applikationen erhalten. Der telefonische Kundendienst etwa sieht nur die Sendungsverfolgung, der Qualitätsmanager hat Zugriff auf alle Performancedaten, der Geschäftsführer kann auch kaufmännische Vorgänge einsehen, etwa die Datensätze des im ersten Quartal 2010 kooperationsweit ausgerollten

Frachtclearings, mit dem die 24plus-Partner bestehende Forderungen gegeneinander aufrechnen können. Integriert sind in dem Portal nicht nur die von Euro-Log entwickelten Lösungen, sondern auch Applikationen Dritter, wie das Prolog-Tool zur Abwicklung von Beschaffungslogistik-Aufträgen oder die digitale Schadenakte.

IT KOSTET GELD – UND SPART GELD

Jeder der 24plus-Partner investiert Jahr für Jahr eine erkleckliche Summe in seine IT. Diese Investitionen sind aber gut angelegtes Geld. Die Durchgängigkeit der Informationslogistik ist schließlich die Grundlage für eine durchgängige Qualität der Stückgutverkehre und für Prozessverbesserungen. Außerdem ist das Integrationsportal im Vergleich zu speziellen Supply-Chain-Management-Systemen eine kostengünstige Lösung, zumal als Add-on eine automatische Compliance-Prüfung integriert ist, bei dem Absender- und Empfängerangaben mit Terrorverdachtslisten der EU-Behörden abgeglichen werden. Stichwort Kosten: In der neuesten Entwicklungsstufe können die 24plus-Partner auch ihren Kunden direkten Zugang auf das Integrationsportal verschaffen, Euro-Log erhebt dafür nur eine geringe Lizenzgebühr. Der Kundenzugang zum Portal macht diese Kosten rasch wieder wett: Der Partner spart sich den Aufwand, Berichte für den Kunden anzufertigen. Der Kunde wiederum hat das, was auch sein Spediteur hat: die Gesamtsicht auf die operativen Daten.



THE INTEGRATION COMPANY FOR LOGISTICS

IMPRESSUM / IMPRINT
EURO-LOG AG
Am Söldnermoos 17
85399 Hallbergmoos-München
Deutschland / Germany

Telefon: +49 811 9595 -0
Telefax: +49 811 9595 -199
info@eurolog.com
www.eurolog.com
Vorstand und V.i.S.d.P.: Jörg Fürbacher

VORSTAND DER EURO-LOG AG

FÜRBACHER: Ganz weit vorn, unter den Kooperationen und sogar im Vergleich zu den Konzernnetzen. Auch dort gibt es in der Regel keine einheitliche und an allen Standorten kompatible IT. Die Konzerne haben ihre Netze vielfach zusammengekauft, die Depots arbeiten zumindest in einer Übergangsphase auf ihren alten Systemen weiter, und diese Übergangsphasen ziehen sich bekanntlich hin. 24plus erhebt aber gar nicht den Anspruch auf eine homogene IT-Architektur. Vielmehr setzt 24plus auf Integration und schafft mit heterogenen IT-Umgebungen ein kooperationsweit homogenes Leistungsniveau.

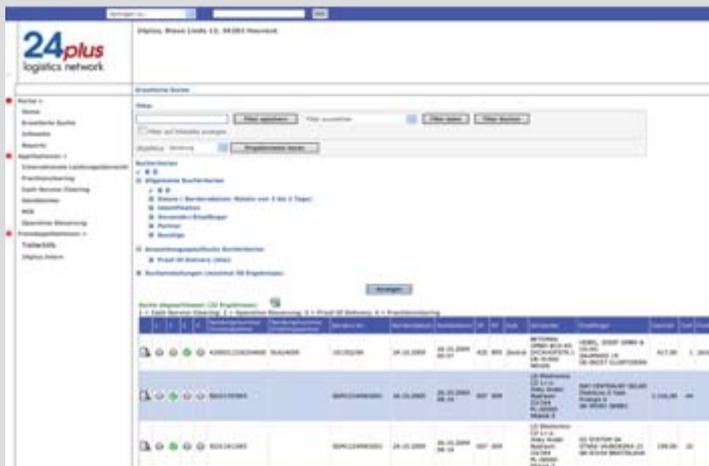
Jetzt gibt es die Möglichkeit, dass Kunden direkten Zugang zum Integrationsportal haben. Wo liegt der Nutzen?

FÜRBACHER: Logistikdienstleister können es sich heute nicht mehr leisten, als Blackbox aufzutreten. Immer mehr Kunden verlangen Transparenz über alle möglichen Leistungsparameter. Also muss der Spediteur Berichte erstellen, muss dokumentieren, ob er Service Level Agreements einhält. Obwohl unsere

Tools wie das Management-Informationssystem das Erstellen von Reports erleichtern, bleibt immer noch ein Rest an Aufwand, den der Spediteur zu tragen hat. Mit dem Zugang zum Integrationsportal trägt der Kunde diesen Aufwand und kann die Leistung seines Spediteurs nach beliebigen Kriterien auswerten. Mehr noch: Der Kunde hat exakt dieselbe Sicht auf die Daten wie sein Logistikanbieter. Kein Spediteur kann einen Leistungsmangel beschönigen, es kann aber auch kein Kunde bei einem Ausreißer dramatisieren und die Leistungsfähigkeit seines Partners grundsätzlich in Zweifel ziehen. Der Zugang zum Integrationsportal ist eine vertrauensbildende Maßnahme in beide Richtungen.

Gibt es schon Partner, die ihren Kunden das bieten?

FÜRBACHER: Mehrere. Einer der ersten 24plus-Partner, der seinen Kunden diesen Zugang eingeräumt hat, war die Spedition Robert Müller GmbH aus Saarlouis.



Jeder Schnittstellen-Scan ist sofort im System und ist damit auch ein weiterer Mosaikstein im Gesamtbild des Integrationsportals.

MANAGEMENT REQUIRES INTELLIGENT INFORMATION

In the IT sector, ten years are an eternity. For over ten years, 24plus has been working with Euro-Log AG as a development partner in information logistics. Euro-Log is one of the leading providers who integrate various systems and applications in logistics, and thus the ideal partner for the forwarders' co-operation. The partnership has been worthwhile, in practical terms as well as in competition, because both partners have developed themselves further over the years. This supplement presents the current situation: an integration portal that provides all 24plus partners and their customers with a complete overview of all data and events in the network, thus setting new standards for transparency and quality throughout.

It is impressive, just how much forwarding software can do. It schedules; optimises routes; manages orders, loading capacities and loading tackle; invoices services. However, there is one thing that even the most modern forwarding system has not learnt yet: to control a logistics supply chain. Forwarding systems fail especially when one partner in the logistics chain wants to tell the next partner (who, as a rule, uses a different system) what he should do, when, how and what feedback he should give. Forwarding systems focus on one company. A logistics network can, however, not work with

isolated individual solutions. But how can all the information about a consignment be accessible at all stages, parallel to the flow of goods? EDI-Clearing is the solution. Euro-Log has provided their customer 24plus with this core-service since the establishment of the co-operation in 1996. Just as then, Clearing is now effectively a translation service between the forwarding applications of all of the partners. What if one 24plus partner uses PAS Sped from Active Logistics, another uses software from a different manufacturer and yet another an in-house development from the parent company? None of that matters to the Euro-Log data hub. It processes all of the data from the different systems of the 58 partners in 24plus in a central application: the integration portal. Orders, status reports from the interface scans and all feedback are collected here – in the past with a slight delay, nowadays in real-time. Today, every partner also receives his data, in the form of structured data records his system can process, back from the computing centre in real-time. Each partner knows what he has to do – long before a consignment actually physically arrives. That makes the logistics chain transparent – and this transparency is the basis for efficiency and quality. “There is a vanishingly small potential for savings on the road today”, 24plus Managing Director Peter Baumann confirms. “But our system gives us the chance to optimise the processes. To put it bluntly: we are able to schedule transport in time and plan the deployment of staff as required. That reduces costs and increases quality.” Thus, the 24plus partners have a strong market position for the transport of time-sensitive and high quality consumer goods and fulfil the stringent requirements of commerce and key industries such as machine construction or the automotive sector.

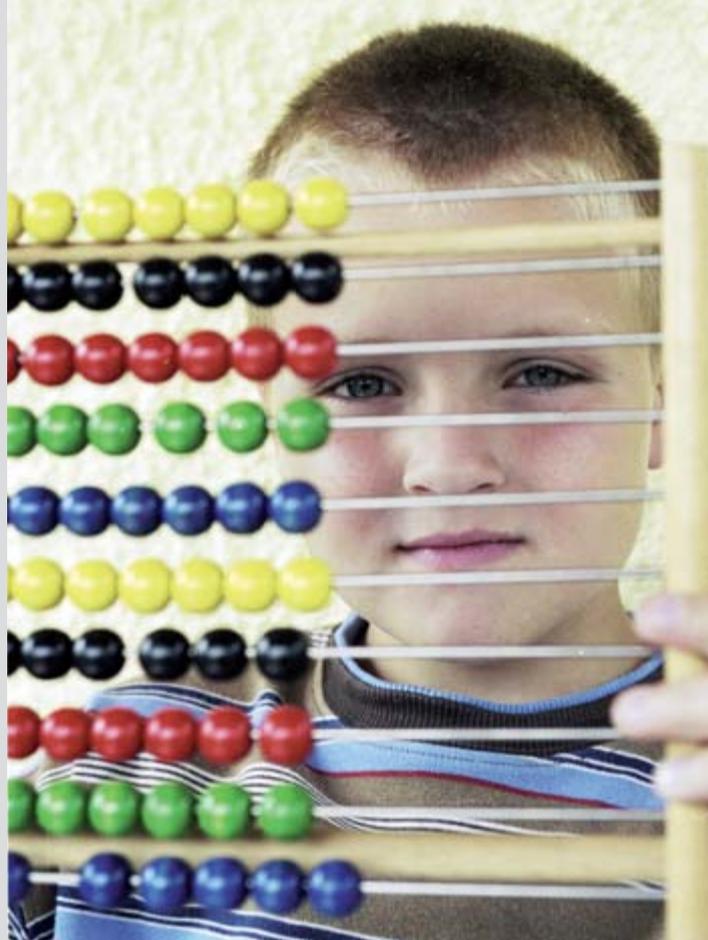
SNAPSHOTS AND TIMELINES

These customers expect a transparency that goes far beyond consignment tracking. “We regard accessing consignment data in real-time and being able to provide our customers the necessary information as the minimum requirement”, Peter Baumann explains. And Jörg Fürbacher, Euro-Log director, agrees: “Track&Trace only provides the customer and the forwarder with a snapshot of a single consignment.” It is, however, just as important to be able to demonstrate the service quality over a longer period of time – or to have the possibility to intervene in the logistics chain to control it in real-time.

The integration portal also makes this possible. With the management information system, the partners are able to access the most diverse identification codes to test performance. The “Operative Controlling” module also examines the plausibility of the data delivered before it is processed in the Euro-Log computing centre, so that erroneous data is detected immediately and inaccurate processing is impossible. Moreover, the Operative Controlling links the target condition to the actual condition. “For a consignment that leaves the central hub at 0:30, there must be an unloading scan at 6:00, otherwise something has gone wrong”, Peter Baumann explains. The integration portal also takes over this alarm function and sends an e-mail to a pre-defined group of people in case of anomalies. The recipients of the warnings can thus immediately take counteraction to prevent more serious problems.

ALL APPLICATIONS INTEGRATED

The integration platform has already existed for some time, although more and more modules have been added in the course of time. Up to now, access has been through various applications. Since the middle of 2009, a new



stage of development has been reached. Since then, all of the employees of the 24plus partners have been able to access their applications directly through a portal site on the Internet. The user sees all of the information that is relevant for him from the diverse applications on a single screen. If necessary, he can use a drill-down function in each application to get to the roots of the corresponding data. Access to the portal is, of course, by means of a secure Internet connection, and it is also guaranteed that members of staff only have access to applications that have been activated. The customer-service call centre for example only sees the consignment tracking, the quality manager has access to all performance data, the managing director can also see commercial processes, such as the data sets for the freight clearings in the first quarter for the whole of the co-operation, which the 24plus partners can use to offset existing claims against each other. Not only the solutions developed by Euro-Log are integrated into the portal, but also the applications from third-parties, such as the Prolog-Tool for executing procurement logistics orders or the digital damage file.

IT COSTS MONEY – AND SAVES MONEY

Each of the 24plus partners invests considerable sums in IT year after year. This is, however, money well-invested. The continuity of the information logistics is, after all, the basis for consistent quality in LCL freight and for the improvement of processes. In addition, the integration portal is a cost-efficient solution, in comparison to special supply chain management systems; especially thanks to an integrated add-on, an automatic compliance test, which compares the information on sender and recipient with the lists of terror-suspects kept by the EU authorities. The question of cost: at the latest stage of development, the 24plus partners can also grant their customers direct access to the integration portal, the Euro-Log only charges a small license fee for this. The customer access to the portal easily compensates those costs: the partner saves the effort of preparing reports for the customer. The customer, on the other hand, has what his forwarder also has: the complete overview of the operative data.



Fortsetzung von Seite 3

Die Chancen

Die größten Umsatzchancen liegen nicht im Aufschwung. Sie liegen in den sogenannten Supply Chain Services. Diese boomen derzeit. Aktuell sogar stärker als sonst, weil sie Kunden Kosten sparen und Marktvorteile verleihen. Ein renommierter Mittelständler hat zum Beispiel jüngst seinen Kunden eine brandneue Finanzdienstleistung, einen Financial Supply Chain Service angeboten: Er transportiert nicht nur die Ware des Kunden, sondern finanziert sie gleichzeitig über eine Zwischenfi-

nanzierung. Der Kunde spart Geld, verbessert seine Bilanz und der Spediteur kassiert Service-Honorar, Akquise-Vorteile und eine extrem verstärkte Kundenbindung. Logisch, dass keiner einen so komplexen Service aus dem Ärmel schütteln kann. Allein die finanzmathematische Optimierung dauert Tage. So ein Supply Chain Service will gut überlegt, technologisch und betriebswirtschaftlich auf Machbarkeit geprüft, konzipiert, markteingeführt und kontrolliert werden. Hier hapert es noch in vielen mittelständischen Unternehmen: Sie haben gute Ideen für neue Services, doch das Service-Management ist noch nicht richtig fit. Macht nichts: Die nötige Kompetenz zur Service-

Entwicklung gibt es auf dem Markt zu kaufen. Wichtig ist allein: Der Service-Boom ist jetzt. Wer dabei sein möchte, sollte jetzt innovieren und seinen Kunden jetzt die neuen Dienstleistungen anbieten. Und nicht nur das. Es gibt noch eine weitere Taktik für beschleunigten Aufschwung.

Kooperationen

Auch und gerade für mittelständische Unternehmen sind Kooperationen eigentlich immer gut. Aber ganz besonders jetzt. Jetzt ist der beste Zeitpunkt, möglichst vielen Interessenten zu erklären, dass sie einen Logistikdienstleister auf Augenhöhe brauchen. Einen, der in ihrer

Größenklasse spielt. Einen, für den sie kein „kleiner Fisch“ sind, wenn sie mit Sonderwünschen kommen. Das ist trivial? Ganz im Gegenteil. Der Vertrieb gerade im Mittelstand könnte und müsste dieses Argument noch viel stärker in die Akquise einbringen.

Die meisten Hidden Champions sind im Mittelstand verborgen. Sie sollten sich selbst entlarven, die Karten auf den Tisch legen. Damit sie den Stich machen können. Der Vertrieb im Mittelstand ist oft noch viel zu brav, zu bieder, zu bescheiden. Wenn er mal aufwacht (mit etwas Training), wird ein Beben durch die Wirtschaft gehen. Hoffen wir, dass wir es 2010 erleben werden. ■

Continued from page 3

a clever forwarder to dramatically reduce his risks during the crisis and the upswing. In this way, he is free to make the most of his opportunities.

The opportunities

The greatest turnover potential is not to be found in the upswing, but in the so-called supply chain services. They are booming at the moment. Currently even more so than usual, because they save costs for the customers and create market advantages. One renowned medium-sized forwarder has, for example, recently offered his customer a brand new financial service, a financial supply chain service: he not only transports the customer's goods, he pre-finances them with a bridging loan at the same time. The customer saves money, improves his balance sheet and the forwarder cashes in on a

service fee, acquisition advantages and greatly improved customer loyalty. It is only logical that nobody can provide such a complex service at the drop of a hat. Optimising the finance mathematics alone takes days. Such a supply chain service needs to be well thought through, examined for practicability in terms of technology and economics, conceived, launched onto the market and controlled. That is where many medium-sized businesses still stumble: they have good ideas for new services, but their service management is not fit enough yet. Never mind: the necessary competence to develop services can be bought on the market. The only thing that is important is that the service boom is happening now. Anyone who wants to join in should be coming up with innovations and offering his customers the new services now. And that is not all. There is another tactic that accelerates the upswing.

Prof. Dr.-Ing. Evi Hartmann

holds the professorship for logistics at the Friedrich-Alexander-University Erlangen-Nürnberg and is in charge of the Fraunhofer study group for Supply Chain Services (SCS). She took on both positions in the spring of 2009. Before that she was professor for purchasing and supply management at the European Business School. The Fraunhofer SCS is not her first practical experience. After her doctorate in engineering at the TU Berlin, she already won her first spurs working for A.T. Kearney for seven years.



Co-operation

Co-operations are always a good idea, particularly for medium-sized companies. Especially at the moment. This is the best time to explain to as many people as are interested that they need a logistics provider as an equal partner. One that plays in their league. One for whom you are not "small fry" when you come to him with special requirements. That is trivial? Quite the opposite. Distribution, particularly in medium-sized companies,

could and should bring this argument much more strongly into acquisitions. Most of the hidden champions are ensconced among the ranks of the medium-sized companies. They should reveal themselves, put their cards on the table. In that way, they could come up trumps. In medium-sized businesses, distribution is often still much too nice, too worthy, too modest. If they wake up (with a little practice), the tremor will reverberate throughout the industry. Let's hope that is what 2010 will bring us. ■

LOGISTIK WIRKT

Logistik wirkt: Unter diesem Leitsatz stand der erste Swiss Logistics Day am 18. September 2009 – einer Veranstaltung nach dem Muster des in Deutschland von der BVL veranstalteten „Tag der Logistik“. Im Land der Nachfahrverbote und Mauthöchstsätze war dieser Tag ein Ereignis der besonderen Art. Als teilnehmender Logistiker öffnete der Schweizer 24plus-Partner BLG Basler Lagerhaus- und Speditionsgesellschaft AG sein „Lager IV“ in Basel für Kunden, Nachbarn und die Öffentlichkeit.

Zuerst führte Roger Reinle, Leiter Entwicklung Lagerlogistik, die Besucher durch Hallen prallvoll mit Kosmetika, Lebensmitteln und Gewürzen – ein Ereignis für das Sinnesorgan Nase. Im Anschluss stellte Ulrich Matthäi den zwei Dutzend Gästen 24plus und speziell das Prolog-Tool vor, mit dem die



Das 24plus-Team der BLG, (v. l.) Balazs Kovats, Jolanda von Arx und Tobias Kasper, bereitete den ersten Swiss Logistics Day vor.

The 24plus team of the BLG (from the left), Balazs Kovats, Jolanda von Arx and Tobias Kasper, prepared the first Swiss Logistics Day.

Basler wie ihre 57 anderen 24plus-Partner europaweit die Beschaffungslogistik abwickeln. Endgültig zu Logistikfachkräften wurden die Gäste durch die unterhaltsame wie profunde Information von Alexander Ehrensperger über Änderungen im Zollwesen. Zum Abschluss zeigte Joseph Berchtold, wie eine Sendung das Warenlager durchläuft, vom Regal bis zum kommissionierten, versandfertigen Karton. Matthäi zieht ein positives Fazit der Veranstaltung: „Wir präsentierten uns und 24plus vor hochgradig interessierten Gästen und dürfen nicht locker lassen, damit unsere Branche die Beachtung erhält, die sie verdient.“ ■

LOGISTICS WORK

Logistics work: this was the motto for the first Swiss Logistics Day on 18 September 2009 – an event modelled on the “Logistics Day” organised by the BVL. This was a particularly special event in a country with bans on night driving for lorries and the highest rates for road tolls. As a participating logistician, the Swiss 24plus partner BLG Basler Lagerhaus und Speditionsgesellschaft AG opened his



24plus-Displays können alle Partner für ihre Hausveranstaltungen bei der Systemzentrale ausleihen.

All partners can borrow 24plus displays from the system head office for their in-house events.

“Warehouse IV” in Basel for customers, neighbours and the public. First, Roger Reinle, head of warehousing development, guided the visitors through halls packed with cosmetics, foodstuffs and spices – a special experience for their sense of smell. Then Ulrich Matthäi introduced 24plus to the two-dozen guests, in particular the Prolog-Tool, with which the Basel-based company executes the procurement logistics, just like the other 57 24plus partners all over Europe. The guests were turned conclusively into logistics specialists thanks to the both entertaining and profound information from Alexander Ehrensperger about changes in customs regulations. At the end, Joseph Berchtold demonstrated how a consignment passes through the warehouse, from the racks to the ready-picked box ready for dispatch. Mr Matthäi has arrived at a positive conclusion of the event: “We presented ourselves and 24plus to highly-interested guests and should not let go until our sector gets the recognition it deserves.” ■

Neu Ihr Vater war Chef einer Spedition, Cornelia Nieves kennt das Metier von Kindesbeinen an. Beste Voraussetzungen also, um seit dem 1. Juni 2009 als Assistentin von Peter Baumann in der Systemzentrale zu wirken. Aber die gelernte Bankkauffrau kann noch mehr, war 14 Jahre lang die rechte Hand des Chefs eines Bildungsträgers. Lebenslanges Lernen ist auch ihr persönliches Motto: „Mir macht Neues Spaß“, sagt sie. „Bei der Aufgabenfülle in der Systemzentrale ist kein Tag Routine!“



New Her father was head of a forwarding agency; Cornelia Nieves has been in the field since she was a child. That means she is well-qualified to act as Peter Baumann's assistant in the system headquarters, since 1 June 2009. But the trained bank clerk has even more to offer, for 14 years she was the assistant to the head of an educational institution. Lifelong-learning is also her personal motto. „I enjoy learning new things“, she says. “There are so many things to do at the system head office; there are no days that are just routine!”

Ausgezeichnet Von der IAA brachte der 24plus-Partner Lagermax eine hohe Auszeichnung nach Hause: Renault verlieh Lagermax AED den Supplier Quality Award. Der Preisträger distribuiert seit 2005 – wie die Auszeichnung belegt, in perfekter Qualität – Ersatzteile in Österreich, der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. In den Ländern ist Lagermax auch als 24plus-Partner unter-



wegs. Kunden und Partner erhalten damit indirekt bei „normalem“ Stückgut preisgekrönte Automotive-Qualität.

Excellent The 24plus partner Lagermax returned from the IAA with a high-distinction: Renault awarded

Lagermax AED with the Supplier Quality Award. Since 2005, the prize-winner has been distributing – and according to the award, perfectly so – spare parts in Austria, Slovakia, Slovenia, the Czech Republic and Hungary. Lagermax is also on the road in those countries as a 24plus partner. Customers and partners thus, indirectly, receive award-winning automotive quality for “normal” LCL freight.

Schon dabei? Am 18. September startete „Best Azubi“, der Wissenswettbewerb der VerkehrsRundschau. Bis 29. Januar 2010 wird wöchentlich ein Fragebogen auf www.bestazubi.de veröffentlicht. Alle 24plus-Betriebe haben Plakate und Flyer erhalten, um ihre Azubis zum Mitmachen zu motivieren. Die VerkehrsRundschau hat tolle Preise ausgeschrieben, weitere Gewinne verteilt unsere Kommunikationsagentur unter den Azubis der 24plus-Gruppe, die es unter die 100 Besten schaffen. Mitmachen lohnt sich!



Already involved?

On 18 September, the VerkehrsRundschau, the portal for forwarding, transport and logistics, started the “Best Trainee” competition. Until 29 January 2010, a new set of questions is published every week on www.bestazubi.de. All of the 24plus companies have received posters and brochures in order to motivate their trainees to take part. The VerkehrsRundschau has put up great prizes; further prizes will be distributed by our communications agency among the trainees in the 24plus group who manage to get in the top 100. It's worth taking part!

MÜLLER MACHT'S MÖGLICH

Als die Alloin-Gruppe, der bisherige Frankreich-Partner von 24plus, im Oktober 2008 von der Kühne+Nagel-Gruppe übernommen wurde, war eines absehbar: Alloin würde rasch im Wettbewerbsnetz der Konzernspedition integriert werden, eine weitere Zukunft als 24plus-Partner war ausgeschlossen. Ebenso klar war, dass 24plus in diesem wichtigen Land einen qualifizierten Partner als Ersatz und bestenfalls als Verstärkung benötigte. Dieser wurde (ein ausführlicher Bericht folgt auf der nächsten Doppelseite) mit dem französischen Logistikonzern Gefco gefunden. Allerdings gab es eine weitere Bedingung, die erfüllt sein musste: Eine Stärke von 24plus liegt darin, dass Kunden und Partner auch Gefahrgüter ins gesamte Europanetz einspeisen können. Aufgrund der gewachsenen Strukturen und der bisherigen Aufgabenstellung benötigte Gefco jedoch, wie die meisten französischen Speditionen, kein eigenes Gefahrgutnetz in Frankreich. Was also tun?

MÜLLER MAKES IT POSSIBLE

As the Alloin group, up to now the 24plus partner for France, was taken over by the Kühne+Nagel Group; one thing became clear: Alloin would be quickly integrated into the competition network of the group's forwarders, a further future as a 24plus partner was impossible. It was equally clear that 24plus needed a qualified partner in this important country as a replacement and at best one that



strengthens the network. This was found (an extensive report follows on the next double page) in the French logistics company Gefco. However there was another condition to be fulfilled: one of the strengths of 24plus is

Die Lösung lag nahe – im Partnerkreis von 24plus. Dort gibt es mit der Robert Müller GmbH aus Saarlouis einen ausgewiesenen Frankreich-Spezialisten. „Wir haben uns nicht lange bitten lassen, sondern unserer Kooperation 24plus sofort unsere Verbindungen als Ergänzung angeboten“, erklärt Uwe Müller, Chef der 300 Mitarbeiter starken, mittelständischen Logistikgruppe.

Diese Verbindungen sind äußerst tragfähig. Die Robert Müller GmbH ist seit dem Jahr 2001 Partner des französischen Verteilnetzes Reso, „übrigens als einziges nicht-französisches Unternehmen“, berichtet Uwe Müller stolz. „Reso ist das einzige mittelständisch organisierte Stückgutnetz, das eine Verteilung in ganz Frankreich anbieten kann und wickelt neben dem Standardstückgut auch Gefahrgüter ab.“ Die Kooperation Reso zählt 85 Partner und ist mit einer Flotte von 2.500 Verteilerfahrzeugen motorisiert. Die Verkehre führen über fünf Plattformen, an denen die Robert Müller GmbH Mitaktionär ist.

that customers and partners can also dispatch hazardous goods in the entire European network. Due to the established structures and the type of tasks up to now, Gefco had not required, like most of the French forwarders, their own hazardous goods network in France. What now?

The solution was not far away – among the 24plus partners. Among them, Robert Müller GmbH from Saarlouis is a recognised specialist for France. “We didn't need to be asked twice, and we immediately put our connections at the disposal of our co-operation 24plus as well”, explains Uwe Müller, head of the medium-sized logistics group with 300 employees.

Those connections are extremely sustainable. Since 2001, Robert Müller GmbH has been a partner in the French distribution network Reso, “And by the way, we are the only company that is not French”, Uwe Müller reports proudly.



Die Anlage des Partners Robert Müller in Saarlouis ist nun der Anlaufpunkt für Gefahrgutsendungen nach Frankreich.

The Robert Müller complex in Saarlouis is now the hub for hazardous goods consignments to France.

Mit der Lösung hat 24plus in Frankreich nun seit September 2009 zwei Netzwerkpartner, beide auf Augenhöhe. Gefco übernimmt das Standardstückgut, Robert Müller das Gefahrgut. Für die Kunden ist die Doppellösung nicht spürbar. Das unterschiedliche Routing, übrigens auch bei der Beschaffung, übernimmt

der 24plus-Partner vor Ort. Die Sendungsstatistiken von Reso wandelt Müller ins 24plus-Format und stellt sie den Partnern zur Verfügung. „Die Organisation, die Laufzeiten und die Zustellquoten sind im französischen Netz vergleichbar mit denen von 24plus“, sagt Uwe Müller. „Und wie die Praxis zeigt, klappt alles prima!“

Das Reso-Netz

- 85 Mitgliedspartner verteilt über ganz Frankreich, ausgenommen der Region Paris
- 5 Plattformen (F-19, F-21, F-37, F-51, F-69)
- 8.000 m² Transitfläche
- 1.000 t Umschlag täglich
- 6.000 Sendungen täglich
- 210 Linienverkehre täglich zwischen den Plattformen und den Zustellungszentren
- tägliche Verbindungen zwischen allen Plattformen
- Reso beschäftigt ca. 100 Mitarbeiter
- 2.500 Fahrzeuge innerhalb des Reso-Netzwerkes zur Verteilung der Sendungen
- zentralisierter Informations- und Datenaustausch zwischen den Mitgliedspartnern

The Reso network

- 85 members are partners, spread all over France with the exception of the region around Paris
- 5 platforms (F-19, F-21, F-37, F-51, F-69)
- 8,000 m² transit area
- 1,000 t handled daily
- 6,000 consignments daily
- 210 scheduled links every day between the platforms and the delivery centres
- daily connections between all of the platforms
- Reso employs around 100 members of staff
- 2,500 vehicles inside the Reso network for the distribution of the consignments
- centralised information and data exchange between the partners

“Reso is the only LCL network based on medium-sized companies that can provide distribution in the whole of France and does not only handle standard LCL freight, but hazardous goods as well. The Reso co-operation has 85 partners and is on the road with a fleet of 2,500 distribution vehicles. The links pass through five platforms in which Robert Müller GmbH is a shareholder.

With this solution, 24plus has had two network partners in France since

September 2009, and both on an equal basis. Gefco takes care of the standard LCL freight, Robert Müller GmbH the hazardous goods. The customers do not notice the dual-solution. The different routing, incidentally in the procurement too, is organised by the local 24plus partner, the consignment status reports returned in a uniform format, “Even the running times are more or less identical” Uwe Müller says. “And in practice, everything works well!”

ALLEZ LES BLEUS!

Der 7. August 2009 ist einer der heißesten Tage des Sommers. Schon um halb neun Uhr früh knallt die Sonne auf den Asphalt vor der Gefco-Niederlassung in Groß-Gerau. Immer wieder unterbricht der Fotograf die Aufnahme und tupft den beiden Herren vor zwei Trailern den Schweiß von der Stirn. Es geht um eine glänzende Zusammenarbeit, und das soll auf dem Pressefoto, das später in ganz Europa abgedruckt wird, erkennbar sein – aber eben nicht an den glänzenden Stirnen der Abgebildeten. Zum Glück ist alles schnell im Kasten und sofort eilen Abel Lamé, Deutschlandchef von Gefco, und Peter Baumann, 24plus-Geschäftsführer, zum Frankfurter Flughafen, zur Pressekonferenz im Airport-Center, um die neue Partnerschaft bekanntzugeben.



für die Region Elsass an das 24plus-Zentralhub und das Regionalhub Süddeutschland in Heilbronn angeschlossen. Einige Deutschland-Partner fahren überdies Straßburg direkt an. Doch damit nicht genug: Seit dem 1. Oktober führen sogar noch mehr Wege nach Frankreich: Seither gehören die Gefco-Niederlassungen Groß-Gerau und Wuppertal zum 24plus-Netz und erfüllen für 24plus die Funktion von Frankreich-Regionalhubs, allerdings auf deutschem Boden. In Groß-Gerau werden die Sendungen von und für süddeutsche 24plus-Partner konsolidiert und über zehn tägliche Linien zu französischen Gefco-Depots geschickt. Wuppertal übernimmt nach gleichem Muster und mit gleicher Linienzahl den norddeutschen Raum. Die Verteilung und die Beschaffungslogistik in Frankreich erfolgt über 54 Gefco-Depots.

Allein durch diese Dichte an Depots und Verkehren profitieren die

Das schlug Wellen: Jeder, der Logistikfachzeitschriften studiert, hat es mitbekommen, dass 24plus mit Gefco einen neuen Frankreich-Partner hat. „Einen Wunschpartner“, wie 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann betont, der das Netzwerk der Gruppe durch seine Flächendeckung in Frankreich verstärkt.

Inzwischen sind die auf der Pressekonferenz mit einiger Euphorie vorgestellten Konzepte Realität geworden. Seit dem 1. September ist Gefco operativ am Netz. Die Gefco-Niederlassung in Straßburg ist mit Zugang an das gesamte Frankreich-Netzwerk der Gefco und mit dem Schwerpunkt



Kunden seither von einer Leistungssteigerung gegenüber dem bisherigen Frankreich-Partner von 24plus, der Alloin-Gruppe. Außerdem ist der Kundenservice für alle Frankreichverbindungen nun bei Gefco in Deutschland angesiedelt. „Wir umgehen damit elegant die Sprachbarriere“, erklärt Peter Baumann. Nicht nur deshalb verlief der Start der Zusammenarbeit reibungslos. Die Systempartnerschaft baut auf einer längeren Zusammenarbeit auf. Im Dezember 2007 wurde die Gefco Deutschland GmbH Großkunde von 24plus und wickelte seither über das Netz der Stückgutkooperation das internationale Stückgut auf deutschem Boden ab. Daher waren auch die IT-Architekturen der beiden Netze kompatibel und mussten im neuen Partnerverhältnis nur noch angepasst werden. Die Beschaffungslogistik,

ein Schwerpunkt der früheren Zusammenarbeit, genießt auch in der neuen Systempartnerschaft weiterhin hohen Stellenwert.

Gefco im Stenogramm

Die Gefco Deutschland GmbH mit Sitz in Mörfelden-Walldorf ist eine 100-prozentige Tochter der international agierenden Gefco-Gruppe mit Sitz in Paris. Die 1949 gegründete Gruppe gehört heute zu den führenden europäischen Transport- und Logistikunternehmen, betreibt inzwischen 400 Niederlassungen in mehr als 100 Ländern und erzielte im Jahr 2008 einen Umsatz von rund 3,5 Milliarden Euro. Gefco verfügt über einen hohen Qualitätsstandard und ist als erster Logistikdienstleister in Europa nach ISO 9001 zertifiziert worden.

Abel Lamé, Geschäftsführer von Gefco Deutschland, zum Start von Gefco als Frankreich-Partner von 24plus

Herr Lamé, welche Erwartungen haben Sie in die Systempartnerschaft mit 24plus gesetzt?

Abel Lamé: Mit 24plus wollten wir uns Zugang zu einem leistungsstarken Stückgutnetz in Deutschland verschaffen, das wir neben unseren eigenen Niederlassungen maßgeblich für die Beschaffung und Distribution der internationalen Sendungen in Deutschland nutzen können. Im Gegenzug bieten wir



24plus ein flächendeckendes und leistungsstarkes Frankreichnetz.

Sind Ihre Wünsche aufgegangen?

Lamé: Auf dem Papier war unser Konzept von Anfang an schlüssig. Die Gewissheit, dass wir unsere Hausaufgaben richtig gemacht haben, wurde uns durch den erfolgreichen Start bestätigt. 24plus und Gefco sind Profis – und ehrlich gesagt, habe ich keine Minute daran gedacht, dass es nicht funktionieren könnte. Die Kommunikation mit unseren Kooperationspartnern ist offen und konstruktiv. Im operativen

Stückgutversand haben wir von Anfang an alle Leistungsversprechen gegenüber den Kunden erfüllt.

Ein Konzern wie Gefco und eine Kooperation wie 24plus können also harmonisieren?

Lamé: Natürlich. Gefco ist ein globaler Logistikkonzern mit einem eigenen Netzwerk von weltweit mehr als 400 Standorten, 24plus ist eines der größten Stückgutnetze in Europa. Beide Netzwerke sind professionell gemanagt und arbeiten reibungslos zusammen. Nur das zählt.



ALLEZ LES BLEUS!

It is one of the hottest days of the summer, 7 August 2009. At half past eight the sun is already beating down on the tarmac in front of the Gefco branch in Groß-Gerau. The photographer interrupts the session again and again and dabs the sweat from the brows of the two gentlemen in front of two trailers. The theme is a splendid co-operation, and that is what should be shown on the press photo that will later be printed in the whole of Europe – but it should not be out-shone by gleaming brows. Luckily it does not take long and Abel Lamé, Head of Gefco in Germany, and Peter Bauman, Managing Director of 24plus, rush to Frankfurt airport to announce the new partnership at the press conference in the Airport-Center.



That made waves: anyone who studies the specialist logistics press has heard that 24plus has a new partner for France, Gefco. "The ideal partner", as 24plus Managing Director Peter Baumann emphasises, one that strengthens the group's network thanks to its coverage in France.

In the meantime, the concepts introduced with some euphoria at that press conference have since become reality. Gefco has been operating in the network since 1 September. The Gefco branch in Strasbourg has access to the entire French Gefco network and is connected with the 24plus central hub and the regional hub South Germany in Heilbronn, with the focus on the Alsace region. Some German partners also head straight for Strasbourg. But that is not enough: since 1 October there are even more routes to France:

since that time, the Gefco branches in Groß-Gerau and Wuppertal have belonged to the 24plus network and fulfil the function of regional hubs for France, even if they are within Germany.

In Groß-Gerau, consignments from and for southern German 24plus partners are picked and dispatched through ten daily links to French Gefco depots. Wuppertal does the same, with the same number of links, for the northern German region. Distribution and procurement logistics in France are handled through 54 Gefco depots.

Improved performance

Through this density of depots and links alone, the customers have since been profiting from an improved performance compared to the former

24plus partner for France, the Alloin Group. Moreover, the customer service for all French links is now centered at Gefco in Germany. "We thus elegantly bypass the language barrier", Peter Baumann explains. That was not the only reason why the start of the co-operation was launched smoothly. The system partnership is based on a long-term co-operation. In December 2007, Gefco Deutschland GmbH became a bulk customer of 24plus and, since then, has executed its international LCL freight in Germany through the network of 24plus and, since then, has executed its international LCL freight in Germany through the network of the LCL co-operation. Thus, the IT architecture in the two networks was already compatible with each other and only had to be adapted to the new partnership. Procurement logistics, one focus of the previous co-operation, continues to be a priority in the new system partnership as well.

Gefco in short

Gefco Deutschland GmbH, based in Mörfelden-Walldorf, is a 100 per cent subsidiary of the internationally operating Gefco Group based in Paris. The group, founded in 1949, is today one of the leading European transport and logistics enterprises, now operating 400 branches in more than 100 countries, and achieved a turnover of around 3.5 billion euros in 2008. Gefco operates to a high quality standard and is the first logistics provider in Europe to be certified according to the standard ISO 9001. ■



Abel Lamé, Managing Director of Gefco Deutschland, on the launch of Gefco as 24plus partner for France

Mr Lamé, what expectations do you have of the system partnership with 24plus?

Abel Lamé: With 24plus we wanted to gain access to an efficient German LCL network that we wanted to be able to use, in addition to our own branches, for the procurement and distribution of international consignments in Germany. In return, we provide 24plus with a comprehensive and efficient French network.

Have your wishes come true?

Abel Lamé: On paper our concept made sense from the beginning. The successful start confirmed that we had done our homework well. 24plus and Gefco are both professionals – and honestly, I didn't doubt for a moment that it would work. The communication with our co-operation partners is candid and constructive. In operative LCL dispatch, we have fulfilled all of our promises about services to our customers from the beginning.

A company like Gefco and a co-operation like 24plus can work well together?

Abel Lamé: Of course. Gefco is a global logistics company with its own network of more than 400 branches worldwide, 24plus is one of the biggest LCL networks in Europe. Both networks are professionally managed and work together smoothly. That is all that counts.

KRAFTWERK SPEDITIONSANLAGE

Spedition braucht Umschlag-hallen – und Hallen brauchen Dächer. Der 24plus-Partner Ziegler aus Eschweiler hat 9.000 Quadratmeter Hallenfläche. Das Hallendach verhindert dort seit Anfang 2009 aber nicht nur, dass es regnet. Seither ist auf 6.000 Quadratmeter Dachfläche eine Photovoltaikanlage installiert. Ziegler produziert sauberen Strom, kompensiert damit die CO₂-Emissionen aus dem Verkehr und macht dank der im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)



festgelegten Vergütung sogar ein wenig wirtschaftlichen Gewinn.

Ist eine Photovoltaikanlage erst einmal installiert, fällt keinerlei CO₂ mehr an. „Unsere Anlage produziert weit mehr Energie, als zu ihrer Herstellung und Installation benötigt wurde, und trägt zur Verminderung des Klimawandels bei“, erklärt Jochen Korth, Chef des Ziegler-

Hauses in Eschweiler. Pro Kilowatt Peak-Leistung spart eine Photovoltaikanlage während ihrer Lebensdauer rund sieben Tonnen CO₂. Ziegler hat 253 Kilowatt Peak-Leistung auf dem Dach, macht also 1.771 Tonnen CO₂ weniger in der Atmosphäre. Einen Schritt weiter gerechnet: Bei der Verbrennung von einem Liter Diesel entstehen 2,63 Kilogramm CO₂.

2009 erzeugte die Photovoltaikanlage bereits 236.000 Kilowattstunden Sonnenstrom. Damit wurden 165 Tonnen Klimagift eingespart.

In 2009, the photovoltaic system already produced 236,000 kilowatts of solar power. Thus, 165 tonnes of greenhouse gasses were saved.

Während ihrer Laufzeit kompensiert die Anlage also die Emissionen von über 670.000 Litern Kraftstoff.

Korth empfiehlt sein Beispiel den Kollegen von 24plus zur Nachahmung: „Unsere Kunden werden immer umweltbewusster und schätzen es, wenn Logistikpartner Verantwortung für die Umwelt übernehmen.“ Deshalb gab es in der Systemzentrale von 24plus Überlegungen, das Dach des Zentralhubs ebenfalls als Sonnenkraftwerk zu nutzen. Leider lässt die Statik dies nicht zu. ■

Forwarding needs handling halls – and halls need roofs. 24plus partner Ziegler from Eschweiler has 9,000 square-metres of hall space. Since the beginning of 2009, however, the hall roof does not only make sure it does not rain inside. Since then a photovoltaic system has been installed on 6,000 square-metres of roof. Ziegler produces clean electricity, thus compensating for the CO₂ emissions produced by the traffic and, thanks to the remuneration rate fixed in the German renewable energy law (EEG), even producing a small financial gain. Once a photovoltaic system is installed, no more CO₂ is produced. “Our system produces far more energy than was necessary for its production and installation and contributes to reducing climate change”, explains Jochen

FORWARDING COMPLEX AS A POWERHOUSE

Korth, head of the Ziegler house in Eschweiler. A photovoltaic system saves around seven tonnes of CO₂ per kilowatt peak-power during its lifetime. Ziegler has 253 kilowatts peak-power on the roof, so that makes 1,771 tonnes less CO₂ in the atmosphere. If we take the calcula-

tion a step further: burning a litre of diesel produces 2.63 kilograms of CO₂. That means, during its lifetime the system compensates the emissions from 670,000 litres of fuel. Mr Korth recommends the 24plus colleagues to follow his example: “Our customers are becoming increasing-

ly environmentally aware and value a logistics partner who accepts responsibility for the environment.” That is why the 24plus system headquarters also considered using the roof of the central hub as a solar power station. Unfortunately the statics do not allow this. ■

Ganz hinten wird noch Braunkohle verstromt, vorne macht Ziegler Solarstrom.

In the background, brown coal is still being used to make electricity; here, Ziegler is producing solar power.

