

24plus

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

7



Special Green Logistics

24plus entwickelt CO₂-Rechner

Special Green Logistics

24plus develops CO₂ calculator

11



Russland

Loxx ist neuer 24plus-Partner

Russia

Loxx is new 24plus partner

14



Innovationspartner im Norden

Gustke Logistik überzeugt mit
Ideenreichtum

Innovating Partner from the North

Gustke Logistik convinces with
wealth of ideas



4

Borderless Logistics

KLG Europe bietet grenzenlose Logistik

Borderless Logistics

KLG Europe offers borderless logistics



Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2013

4. bis 7. Juni 2013
Messe München, Halle A5, Stand 107/208

Visit us at the transport logistic 2013

June 4 to 7, 2013
Munich trade fair centre, hall A5, booth 107/208



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in wenigen Wochen öffnen sich in München die Tore der transport logistic 2013. Im Namen unseres Messeteams und aller Partner lade ich Sie herzlich ein, bei uns am Stand in Halle 5 vorbeizuschauen.

Auf der Messe erwartet Sie viel Neues. Ein Jahr lang haben wir daran gearbeitet, den Carbon Footprint für unser Netzwerk zu ermitteln und stellen Ihnen nun die Ergebnisse vor. Die Erhebung zeigt, dass wir mit unserem zweistufigen Netz aus Hub- und Direktverkehren wirtschaftlich fahren und die Umweltauswirkungen aus den Verkehren minimieren. Den größten Einfluss darauf hat die Auslastung. Je größer die Auslastung der Hauptläufe ist und je dichter die Stopps bei den Vor- und Nachläufen beieinanderliegen, desto weniger CO₂ wird frei. Daher können unsere Kunden im hohen Maß mithelfen, die Umweltauswirkungen aus den Transporten zu verringern. Liegt ein Abholauftrag frühzeitig vor, können die Disponenten die Wege optimal planen.

Weiterhin stellen wir Ihnen auf der Messe unseren neuen Partner für Russland und die GUS vor. Mit Loxx als ausgewiesenem Experten bieten wir im flächenmäßig größten Markt der Erde mehr Service als je zuvor. Auch unsere 2013 gestartete 24plus Academy gehört zu den Ausstellungsstücken der transport logistic 2013. Mit Fortbildungsprogrammen machen wir die 5.000 Mitarbeiter in den 24plus-Betrieben fit für die Zukunft der Logistik.

Einen Überblick über unsere Messehighlights finden Sie in dieser Ausgabe unserer Zeitschrift. Wer es aber genau wissen möchte, erfährt die Einzelheiten und Hintergründe auf der Messe. Ich freue mich auf Ihren Besuch. Tipp zur CO₂-Minderung: Viele Partner reisen ohnehin an. Fragen Sie nach einer Mitfahrgelegenheit!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

in just a few weeks, the gates of the transport logistic 2013 will open in Munich. In the name of our convention team and all partners, I heartily invite you to pay us a visit at our booth in hall 5.

A lot of new things await you at the convention. We have worked for over a year to determine the carbon footprint for our network and now present you the results. The survey shows that we are operating economically sound with our two-tier network of hub and direct routes, thereby minimising the effects on the environment. Here, the capacity utilisation has the greatest impact. The larger the capacity utilisation of the main legs and the closer the stops between pre- and on-carriage, the less CO₂ is emitted. As such, our customers can greatly contribute to reducing the effects on the environment. If pick-up orders are placed in good time, dispatchers can optimally plan the routes.

At the convention, we are also introducing you to our new partner for Russia and the CIS. With Loxx as a proven expert, we are capable of providing more service than ever before in the geographically largest market in the world. Our 24plus Academy, started in 2013, is also one of our exhibits at the transport logistic 2013. With the help of further training programs, we are preparing the 5,000 employees in the 24plus companies for the future of logistics. You can find an overview of our convention highlights in this issue of our magazine. Those who want to know more, however, will learn the details and backgrounds at the convention. I am looking forward to your visit. A piece of advice for reducing CO₂: Many partners are coming anyway. Ask for a ride!

Your

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Expertensysteme – und Apps /
Expert Systems – and Apps 3

Borderless Logistics: KLG Europe /
Borderless Logistics: KLG Europe 4

Rundes Jubiläum:
100 Jahre Schröder Spedition /
Centennial Celebration:
Schröder Spedition 6

Special Green Logistics:
24plus mit CO₂-Rechner /
Green Logistics Special:
24plus with CO₂ Calculator 7

Loxx macht Russland /
Loxx does Russia 11

Kühne + Nagel:
Seit April läuft es in beide Richtungen /
Kühne + Nagel:
Bilateral Connection since April 12

24plus Academy: Fulminanter Auftakt /
24plus Academy: Impressive Start 13

Innovationspartner im Norden:
Gustke Logistik in Rostock /
Innovating Partner from the North:
Gustke Logistik from Rostock 14

News /
News 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
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: Wild & Pöllmann PR GmbH, Oberreichenbach, 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.

Impressum: Titelbilder / Cover: [groß/large]: Wild & Pöllmann PR, KLG Europe, Fotolia, Gustke Logistik, Loxx

Expertensysteme – und Apps

Blick in die Softwareentwicklung von 24plus

Die Softwareentwicklung in der Logistik steht am Scheidepunkt. In Zukunft wird es zwei Ansätze geben, wie Software in der Logistik aussehen und funktionieren wird. Der eine Weg führt hin zu integrierten Expertensystemen mit mächtigen Datenbanken im Hintergrund und mit intelligenten Verknüpfungen, die automatisch Prozesse anstoßen. Der andere Weg sind Apps. Die schnuckligen Programme können nicht viel. Aber das Wenige, das sie beherrschen, machen sie einfach perfekt.

Ein mächtiges Expertensystem etwa ist das Behältermanagement, an dem 24plus derzeit arbeitet. Die Stufe 1 – ein Clearingsystem, das Flachpaletten und Gitterboxen umfasst, ist bereits weit gediehen und wird 2013 ausgerollt. Das System erfasst automatisch anhand der borderierten Daten die Zahl der tauschfähigen Packmittel. Die Innovation: Das System ermittelt für jedes der 50 Inlandsdepots von

24plus stichtagsbezogen einen einzigen Saldo gegenüber dem Netzwerk. Die früher übliche Verrechnung der Palettschulden und -guthaben unter den Partnern fällt damit weg – und damit auch der Großteil der Leerpaletten Transporte. Zudem ist das Palettenclearing-System offen für die Einschaltung einer neutralen Clearingstelle, über die Paletten ver- und gekauft werden können. Dies spart weitere Leerpaletten Transporte. In einem weiteren Schritt wird 24plus das Palettenclearing zum Behältermanagementsystem ausbauen, mit dem sich Kundenbehälter verwalten lassen.

Und was ist mit den Apps?

Die Expertensysteme bieten Effizienzvorteile durch die Integration von Daten. Für den Anwenderkomfort werden Apps sorgen. „Früher hat die Softwareindustrie logistische Expertensysteme mit all ihren Funktionen und Bedienfeldern auf den

Bildschirm des Bearbeiters gepresst“, erklärt Reiner Joseph, IT-Koordinator von 24plus. „Der Anwender musste sehen, wie er klarkommt. Mit den Apps wird sich das radikal ändern.“

Die ersten Schritte sind getan. So bietet 24plus seit zwei Jahren eine App zur Sendungsverfolgung mit dem Smartphone an. Eine weitere App zum Scannen von Sendungen bei der Abholung und der Zustellung ist in der Konzeptionsphase. Smartphones und Tablets werden

den Scanner nicht gleich ersetzen. Aber so müssen nur noch die Stammpfahrfahrzeuge mit den teuren Scannern ausgestattet werden. Apps, so Josephs Prophezeiung, wird es nicht nur in der mobilen Datenkommunikation geben: „In der Logistikwelt von morgen sind die Bearbeitungs- und Auskunftssysteme am stationären PC vereinfacht. Ein Beispiel dafür ist die neue Oberfläche für das interne 24plus-Portal, die wir radikal verschlanken.“



Zur Verwaltung von Kundenbehältern sind Expertensysteme nötig.

Expert systems are necessary for managing customer containers.

Expert Systems – and Apps

An insight into 24plus' software development

The software development in logistics is at a crossroads. In the future, there will be two approaches as to how software in logistics is going to look and function. One way leads to integrated expert systems with powerful databases in the background and intelligent connections that automatically trigger processes. The other way are apps. The cute programs are not capable of much. But the little that they can do, they do perfectly.

One powerful expert system, for instance, is the container management 24plus is currently working on. The first level – a clearing system which comprises pallets and mesh box pallets – is already in the late stages of development and will be rolled out in 2013. By means of bordero data, the system automatically determines the number of exchangeable packaged goods. The innovation: The system



Apps sind im Kommen.

Apps are coming.

determines a single balance as per the balance-sheet date for each of 24plus' 50 inland depots towards the network. The former customary balancing of pallet debt and credit between partners is thereby obsolete – and with it, the majority of empty pallet transports. Additionally, the pallet clearing system is open to the implementation of a neutral clearing house via which the pallets can be bought and sold. This saves further empty pallet transports. In another step, 24plus is going to extend the pallet clearing to a container management system, with which customer containers can be managed.

And what about the apps?

The expert systems offer advantages in efficiency through the integration of data. Apps will provide customer

comfort. “The software industry used to cram logistical expert systems with all their functions and interfaces onto the screen of the user“, explains Reiner Joseph, IT coordinator at 24plus. “The user was left out in the cold. This will change radically through apps.“

The first steps have been taken. Since 2011, 24plus offers an app for shipment tracking via smartphone. Another app for scanning shipments at pick-up and delivery is being conceptualised. Smartphones and tablets are not going to replace the scanner right away. But this way, only regularly used vehicles will have to be outfitted with expensive scanners. Apps, Joseph prophesies, will not only be part of mobile data communication: “In the logistics world of tomorrow, processing and information systems on stationary PCs are simplified. One example is the new interface of the internal 24plus portal, which we are radically streamlining.“

Borderless Logistics

KLG Europe macht den Slogan wahr und bietet grenzenlose Logistik



Kees Kuijken erzählt eine Anekdote. In China trat er 2012 als 900 Mitarbeiter starker Mittelständler mit seiner KLG gegen die großen Spieler der Logistik an. Es ging darum, für einen Discounter 2.000 Container mit Textilien nach Europa zu bringen – monatlich! Die Logistikkonzerne führten den Kunden bei ihren Präsentationen immer in die gleichen Lager, samt Mannschaft zugemietet von ein- und demselben chinesischen Konzessionär. Nur KLG hatte in China über ein Joint Venture etwas Eigenes anzubieten – ein Lager mit eigenen Mitarbeitern, dazu eigene Ideen und Konzepte.

Und wer hat den Zuschlag erhalten? KLG! „Ganz so einfach war das nicht“, erklärt Kuijken. „Erst waren wir auf der Longlist, dann auf der Shortlist und mussten den Kunden zuletzt im Probelauf überzeugen. Weil wir das Projekt mit eigenen Infrastrukturen anpackten, waren die Anfangsinvestitionen immens.“ Doch am Ende steht der Erfolg. Seit Mai 2013 steuert KLG ganze Textilberge nach Europa. Leider besteht der Kunde auf Verschwiegenheit. Nicht einmal die Namen der Häfen, an denen die Textilien in die EU

gelangen, dürfen genannt werden. Aber das Projekt steht in den Büchern von KLG – das ist die Hauptsache. Firmenchef Kuijken denkt schon an den nächsten Schritt. Die Lieferkette funktioniert, ihre Strukturen lassen sich auf andere Kunden übertragen.

Das China-Projekt zeigt: Beim 24plus-Partner KLG Europe wird in internationalen Dimensionen gedacht und gehandelt. Dies beweist sich beim Gang durch die Dispo in Venlo. Die Kollegen am Eingang im Großraumbüro betreuen den deutschsprachigen Raum, dann kommt die Schreibtischgruppe der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Westeuropa, wobei die Frankreich-Projekte (KLG ist im Weinimport aus Frankreich der größte Logistiker der Niederlande) am Standort Eersel gesteuert werden. Daran schließen



Ein Team: Vertriebsleiter Stef Derks, Geschäftsführer Kees Kuijken.

A team: sales manager Stef Derks, managing director Kees Kuijken.

sich die Arbeitsplätze der Kollegen an, die für Irland und Großbritannien zuständig sind, die Fensterreihe belegt die Osteuropa-Disposition mit Schwerpunkt Rumänien. Auch die Türkeiabteilung wächst. Nur die Holland-Dispo passt an einen Schreibtisch.

24plus-Partner für viele Länder

„Trotzdem ist unser Inlandsmarkt wichtig“, sagt Stef Derks, Verkaufsleiter von KLG Europe. „Aber wir meinen damit nicht Transporte von Groningen nach Amsterdam, sondern verstehen die Niederlande als Ausgangs- oder Zielpunkt internationaler Stückgutverkehre.“ Die Ausrichtung brachte es mit sich, dass KLG Zugang zu einem starken Deutschlandnetz benötigte. Daher wurde KLG im Jahr 2000 der erste



Ein sauberer Fuhrpark in Reih und Glied.

A clean fleet in rank and file.

Europapartner von 24plus. „In etablierten Logistikmärkten gehen wir Partnerschaften ein“, erklärt Kees Kuijken seine Strategie. „In aufstrebenden Märkten – Rumänien, China, die Türkei – lohnt sich dagegen der Aufbau eigener Ressourcen.“ International ist KLG nicht nur mit Büros vertreten, sondern trachtet danach, rasch operative Logistikinfrastrukturen aufzubauen. Dabei geht KLG unkonventionelle Wege. 2006 war die strategische Entscheidung gefallen, sich in Osteuropa zu engagieren. Recherchen und Analysen ergaben: Ideales Zielland war Rumänien, ideales Geschäftsfeld die Distribution von Elektrogeräten. Nur stand dort keine Spedition zum Kauf. Also übernahm KLG Lager und Zustellflotte eines rumänischen Elektrogroßhändlers, wandelte die Sparte zum Full-Service-Logistikdienstleister um und baute zwischen den Standorten ein Rumäniennetz nach dem Vorbild des 24plus-Netzwerks auf.

Heute nutzen sogar internationale Logistikkonzerne das Netz von KLG, inzwischen die Nummer 5 im rumänischen Logistikgeschehen.

Sämtliche Standorte in Europa brachte KLG im Lauf der Zeit ins 24plus-Netz ein: erst die Niederlande, danach Irland und Großbritannien, später Rumänien und aktuell die Türkei. „Wir sind ein Teil von 24plus“, sagt dazu Stef Derks, der mit der Zusammenarbeit im Netz hochzufrieden ist. „Seit 17 Jahren arbeite ich für KLG. In der Zeit haben wir keinen Kunden aus Qualitätsgründen verloren“, erklärt Derks mit Stolz in der Stimme. „Also leisten wir Spitzenservice – und die Partner im 24plus-Netz ebenfalls!“ Kees Kuijken versteht 24plus nicht nur als Verkehrsnetz, in dem sich Stückgüter nach standardisierten Prozessen platzieren lassen: „24plus ist mehr: Ideenquelle, Nachrichtenbörse, Innovationstreiber in der IT und Imagefaktor.“

Drei Fragen, Kees Kuijken!

Wo steht 24plus im Wettbewerb?

☞ Wir sollten unsere Stärken offensiver in den Markt tragen. Was Netzwerkdichte, Produkte und IT-Durchdringung angeht, sind wir mit 24plus gleichauf mit den Konzernen. Was die Flexibilität angeht, ist unser Kooperationsnetz den Konzernnetzen überlegen. Wenn ich ein Problem an einem 24plus-Standort habe, oder nur eine Frage, rufe ich an und erreiche einen Kollegen, der sich persönlich kümmert.

Was ist Ihr Erfolgsrezept gegenüber den Kunden?

☞ Wir verkaufen strategisch. Wir verkaufen nichts, von dem wir nicht selbst überzeugt sind.

Und was macht KLG im Innenverhältnis besonders?

☞ Leistung und Verantwortung gehören zusammen. Wir siedeln die Verantwortung möglichst bei den Menschen an, die operativ arbeiten.

Die Standorte von KLG	
▶ Niederlande	Venlo, Eersel, Rotterdam
▶ Großbritannien	Bradford
▶ Rumänien	Bukarest, Constanta, Tirgu Secuiesc, Bacau, Cluj Napoca, Timisoara, Craiova
▶ Türkei	Istanbul, Mersin
▶ China	Peking und seit dem 1. Mai 2013 Shanghai

Borderless Logistics

KLG Europe takes the slogan literally and offers borderless logistics



Kees Kuijken: „In aufstrebenden Märkten bauen wir eigene Ressourcen auf.“

Kees Kuijken: "We build up our own resources in aspiring markets."



International: die Disposition in Venlo.

International: dispatch in Venlo.

Three questions, Kees Kuijken!

Where do you see 24plus in the competitive environment?

☺ We should use our strengths more aggressively on the market. In regards to network density, products and IT permeation, we are level with the groups through the help of 24plus. In regards to flexibility, our cooperation net is superior to those of the groups. If I have a problem or question at a 24plus location, I just make a call and reach a colleague who personally takes care of it.

What is your recipe for success in regards to the customers?

☺ We sell strategically. We don't sell anything of which we are not convinced ourselves.

And what is special about KLG internally?

☺ Performance and responsibility go hand in hand. We try to place responsibility with those people working operationally.

their structures can be applied to other customers.

The China project shows: 24plus partner KLG Europe thinks and acts in international dimensions. This becomes apparent when walking through the dispatch department

in Venlo. The colleagues at the entrance of the open plan office are responsible for the German-speaking area. Then comes the group of employees responsible for Western Europe, although the France projects (KLG is the largest Dutch logistician for French wine imports) are conducted from the Eersel location. Connected to this is the working area of those colleagues responsible for Ireland and Great Britain, while the window side is occupied by the Eastern European dispatchers with a focus on Romania. The Turkey department is growing as well. Only the dispatch for the Netherlands fits at a single desk.

24plus partner for many countries

"Nevertheless, our domestic market is important", says Stef Derks, sales manager at KLG Europe. "However, we don't mean transports from Groningen to Amsterdam, but rather understand the Netherlands as a point of departure and arrival of international LCL routes." This orientation entailed that KLG would need access to a strong Germany net. That is why in the year 2000 KLG became 24plus' first Europe partner. "We enter partnerships in established logistics markets", Kees Kuijken explains his strategy. "In markets on the rise, on the other hand – Romania,

China, Turkey – building up our own resources pays off." Internationally, KLG is not only represented through offices, but strives to quickly establish functioning logistics infrastructures. To this end, KLG takes unconventional paths. In 2006, the strategic decision was made to enter the Eastern European market. Research and analysis showed: Romania was the ideal target country, with the ideal area of business being the distribution of electronics. But no forwarder was for sale. KLG therefore assumed warehouses and fleet of a Romanian electronics distributor, converted the business to full service logistics service provider and established a Romania network between the locations, modelled after the 24plus network. Today, even international logistics groups use KLG's net, which by now is the number five in Romanian logistics.

Over time, KLG brought all of its European locations to the 24plus net: first the Netherlands, then Ireland and Great Britain, later Romania and currently Turkey. "We are a part of 24plus", says Stef Derks, who is very happy with the cooperation in the net. "I have been working for KLG for 17 years. In that time we have never lost a customer due to quality reasons", Derks explains proudly. "We are providing top service – and the partners of the 24plus net as well!" Kees Kuijken does not understand 24plus as a mere traffic net in which LCL can be placed along standardised processes: "24plus is more than that: a source of ideas, a news agency, an innovator in IT and an image factor."

The locations of KLG

- ▶ Netherlands Venlo, Eersel, Rotterdam
- ▶ Great Britain Bradford
- ▶ Romania Bucarest, Constanta, Tirgu Secuiesc, Bacau, Cluj Napoca, Timisoara, Craiova
- ▶ Turkey Istanbul, Mersin
- ▶ China Beijing and, as of May 1, 2013, Shanghai

Kees Kuijken is telling an anecdote. In 2012 in China, he went up against the large logistics players with his 900 employee strong, medium-sized KLG. The challenge was to bring 2,000 containers loaded with textiles to Europe on behalf of a discounter – every month! During their presentations, the logistics groups led the customer to the same warehouses, complete with a team rented from one and the same Chinese concessionaire. By means of a joint venture, KLG alone had to offer something distinct – a warehouse with its own employees, own ideas and concepts.

And who was awarded the job? KLG! "It wasn't quite so easy", explains Kuijken. "First, we were on the long list, then on the short list. In a final step, we had to convince the customer with a trial run. Because we approached the project with our own infrastructures, the initial investments were immense." But the road led to success. As of May 2013, KLG navigates heaps of textiles to Europe. Regrettably, the customer insists on discretion. Not even the names of the harbours at which the textiles arrive in the EU can be named. But the project is in KLG's books – that is the important thing. Company head Kuijken is already thinking about the next step. The supply chain works,

Rundes Jubiläum

Schröder Spedition feiert hundertjähriges Bestehen

Die Glückwünsche kamen von überallher: von Kunden und Geschäftspartnern, von aktiven und ehemaligen Mitarbeitern, von 24plus-Partnern, sogar Wettbewerber zollten Respekt. Dazu regnete es Ehrungen von der Stadt und der IHK, Journalisten riefen an und baten um Interviewtermine. Im April 2013 beging die Schröder Spedition GmbH in Porta Westfalica ihr 100-jähriges Firmenjubiläum – und hatte ein volles Programm.

„Wir waren überrascht, wie viele Menschen sich mit uns über unser Jubiläum gefreut haben“, sagt Gisela Schröder, Geschäftsführerin des 24plus-Partners. „Dabei sind wir stolz auf das Erreichte, aber wir blicken lieber nach vorn als zurück.“ Bei so einem Anlass muss ein bisschen Rückschau trotzdem sein. Den Grundstein für das Unternehmen legte Wilhelm Schröder 1913, am Vorabend des Ersten Weltkriegs. Mit Pferd und Wagen transportierte er all das, was von A nach B musste. Sein jüngster Sohn Karl meldete 1929 ein Gewerbe als Düngemittel-, Kohlen- und Saatkartoffelhandlung

The congratulations came from all sides: customers and business partners, active and former employees, 24plus partners, even competitors paid their respects. The company was also honoured by the city and the chamber of industry and commerce; journalists called and asked for interviews. In April 2013, Schröder Spedition GmbH from Porta Westfalica celebrated their centennial anniversary – and had a busy schedule.

“We were surprised at how many people celebrated our anniversary with us”, says Gisela Schröder, head of the 24plus partner. “We are proud of what we have achieved, but prefer to look to the future instead of the past.”

But such an occasion calls for a bit of reminiscence. The foundation stone for the company was laid by Wilhelm Schröder in 1913, on the eve of World War I. With horse and carriage, he transported everything that had to get from A to B. His youngest son Karl registered a fertilizer, coal and seed potato business. Just before



Seit 1995 steht Gisela Schröder an der Spitze des Unternehmens.

Gisela Schröder has been at the head of the company since 1995.

an und kaufte kurz vor dem Zweiten Weltkrieg den ersten Lkw, um die Handelsware motorisiert ausfahren zu können. 1955 erfolgte die Anmeldung als Abfertigungsspedition unter dem Namen Kohlen-Schröder – der Brennstoffhandel war das dominierende Geschäftsfeld. 1972

übernahm mit Karl Wilhelm Schröder die dritte Generation die Führung im Unternehmen. Willi, wie er genannt wurde, steckte seine Energie in den Ausbau der Spedition. Als er 1995 plötzlich verstarb, übernahm seine Frau Gisela die Geschäftsführung, die sie bis heute innehat. Auch die

vierte Generation ist inzwischen in leitender Funktion im Unternehmen tätig: Christina Söffker, die Tochter Gisela und Willi Schröders, ist Chefin des Fahrpersonals, ihr Mann Guido ist Speditionsleiter.

1996 erfolgte der Einstieg in das Stückgutgeschäft. Das Geschäftsfeld wächst stark, vor allem seit 2004, als Schröder 24plus-Partner wurde. Heute zählt die Spedition mit über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den leistungsstärksten Logistikdienstleistern der Region. Neben der Spedition betreibt Schröder Kontraktlogistik auf 6.300 Quadratmetern Lagerfläche. Falls bei der Mitarbeiterfeier im Wonnemonat Mai Regen aufzieht, lässt sich die Sause schnell nach drinnen verlagern.



Centennial Anniversary

Schröder Spedition celebrates 100 years of business



Schröder setzt auf einen Eigenfuhrpark aus 43 Fahrzeugen.

Schröder has a self-owned fleet of 43 vehicles.

World War II, he bought the first truck in order to distribute the goods with a motorised vehicle. In 1955, registration as a forwarding agency under the name Kohlen-Schröder followed – fuel and coal were the dominating areas of business. As member of the third generation, Karl Wilhelm Schröder assumed leader-

ship of the company in 1972. Willi, as he was called, put his energy into expanding the forwarding agency. When he died suddenly in 1995, his wife Gisela took over managing the company, which she does to this day. In the meantime, the fourth generation is also active in a leading position: Christina Söffker, daughter of

Gisela and Willi Schröder, is head of the driving personnel, her husband Guido is forwarding manager.

In 1996, the company took up the LCL business. This area of business has been growing strongly, especially since 2004, when Schröder became 24plus partner. Today, the company with its over 120 employees belongs to the strongest logistics service providers in the region. Apart from forwarding, Schröder conducts contract logistics on 6,300 square metres of storage space. Should clouds appear in the merry month of May, the company celebration can easily be moved indoors.

24plus mit CO₂-Rechner

Ab sofort ermittelt 24plus sendungsbezogen den Ausstoß von Treibhausgasen

Wie viel CO₂ und andere klimaschädliche Gase setzt eine Stückgut-sendung frei? Diese Frage beschäftigt immer mehr Unternehmen, die sich Klimaschutzziele gesetzt haben und dafür auch die Umweltauswirkungen ihrer Transportdienstleister beziffern möchten. 24plus kann nun die Antworten darauf liefern – ermittelt nach DIN EN 16258, der neuesten Norm für die Berechnung von Treibhausgasen in der Logistik, und bezogen auf Echtwerte.

Mit dem Klimagas-Rechner kann 24plus für Einzelsendungen anhand von Gewicht und Entfernung normgerecht den transportbedingten Ausstoß von Treibhausgasen wie CO₂, Methan, Lachgas und Fluorkohlenwasserstoffen beziffern. In die Berechnung fließen alle Treibhausgas-Emissionen während des Vorlaufs, der Hauptläufe als Direkt- oder Hubverkehre sowie der Nachläufe ein. Dies gilt auch für die Umweltauswirkungen von Subunternehmern. Der CO₂-Rechner wurde gemeinsam mit dem Steinbeis-Beratungszentrum Spedition und Logistik unter der Leitung von Prof. Dirk Lohre entwickelt. Noch im ersten Halbjahr 2013 strebt 24plus für den Carbon Footprint eine Zertifizierung an.

Maßgeblich für die normgerechte Berechnung ist die Berücksichtigung aller Emissionen, also von der Gewinnung des Treibstoffs bis zur Tankstelle (auch Vorkette oder Well-to-Tank genannt), sowie von der Tankstelle bis zur Verbrennung auf der Straße (Tank-to-Wheel). Die Bereitstellung der Energie (Well-to-Tank) muss deshalb berücksichtigt werden, um einen Verkehrsträgervergleich, zum Beispiel mit der Bahn, zu ermöglichen. Hier arbeitet 24plus normkonform. Auch die ausschließliche Betrachtung der Verkehrsleistung entspricht DIN EN 16258. Nebenfaktoren wie der Energieverbrauch in den Depots und Hubs, die Anfahrt der Mitarbeiter zur Arbeit oder Geschäftsreisen fließen daher nicht in die Emissionsstatistik von 24plus ein.

So wird ermittelt

Um genaue, praxisgerechte und normkonforme Emissionswerte zu erhalten, verarbeitet 24plus in der Klimagasstatistik eine Vielzahl an Daten. 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann: **„Die ermittelten Emissionswerte sind Durchschnittswerte, die wir auf Basis von Echtdaten in unserem Netzwerk erheben.**

Auf die Verwendung theoretischer Annahmen aus Standardwerken verzichten wir, wo immer dies möglich ist. Nur so können wir im Zeitverlauf Veränderungen erkennen und Verbesserungen erzielen.“ Aufwendig zu ermitteln sind die fahrzeugvariablen Daten wie der tatsächliche Treibstoffverbrauch bei eigenen Fahrzeugen und Transportunternehmern sowie die Echtauslastung der Fahrzeuge. „Der Erfassungsaufwand ist nur automatisiert beherrschbar, also mit IT-Systemen und den passenden Schnittstellen“, erklärt Baumann. **Die Sendungsdaten bezieht 24plus aus der zentralen Sendungsdatenbank, die Gesamtauslastung der Fahrzeuge wird über Bordero- und lokale Daten ermittelt. Zusätzlich werden zur Ermittlung der zurückgelegten Strecken die Dispositionssysteme der Partner angepasst.**

Es wird aber noch komplizierter: Auch müssen die ermittelten Daten um netzwerkfremde Einflüsse bereinigt werden. Da 24plus als offene Kooperation agiert, können 24plus-Partner mit Drittpediteuren zusammenarbeiten. Diese Offenheit bringt es mit sich, dass sich Fremdsendungen im Vor- und Nachlauf und zum Teil sogar im Hauptlauf auf demselben Lkw wie die 24plus-Sendungen befinden können.



*Auslastung ist grün!
Die Doppelstockverladung ermöglicht volumenoptimierte Hauptläufe.*

Um den Carbon Footprint der 24plus-Sendungen im Netzwerk zu ermitteln, werden die Effekte der Fremdsendungen folglich anteilig herausgerechnet.

Tief in Netzwerkstrukturen eingetaucht

Zur Berechnung der Klimagasemissionen ist 24plus tief in die Netzwerkstrukturen eingetaucht. Teilweise ergaben sich signifikante Unterschiede zwischen den Partnerbetrieben. „Ein Partner erzielte auf seiner Zentralhub-Relation gute Verbrauchswerte, während andere Partner, die mit einer ähnlichen Auslastung auf einer vergleichbaren Strecke unterwegs sind, deutlich schlechter abgeschnitten haben“, berichtet Lena Stephan, die im Rahmen ihres Dualen Studiums der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Logistikmanagement bei 24plus am CO₂-Rechner mitarbeitete. „Nun können wir diese Dinge besser beobachten. **Wir können Rückschlüsse auf den Fahrzeugtyp, den Einsatz von Tempomaten und den Erfolg von Fahrertrainings ziehen und ein internes Benchmarking betreiben.**“

Auch bei den Abhol- und Zustellfahrten gibt es Unterschiede zwischen Stadt und Land. Großstadtpediteure etwa haben eine hohe Stoppdichte und legen kurze Wegstrecken zurück. So beträgt bei einem 24plus-Partner in einer Metropolregion die durchschnittliche Tagesroute eines Nahverkehrsfahrzeugs 129 Kilometer, während die Nahverkehrsfahrzeuge eines anderen, in einer ländlichen

Region ansässigen Partners im Mittel täglich gut 100 Kilometer mehr zurücklegen. „Allerdings steigt der Verbrauch der 7,5- und 11,99-Tonner im Stop-and-Go des Stadtverkehrs“, weiß Lena Stephan. In der allgemeinen 24plus-Emissionstabelle werden diese Effekte zueinander ins Verhältnis gesetzt. **In einem zwei-**

ten Schritt wird es möglich sein, die Emissionswerte für jedes Depot zu erzeugen.

Damit wird ein ganz neuer Blick auf die bisher aus rein wirtschaftlichen Gründen erhobenen Tourdaten möglich. Oder noch einfacher gesagt: Hier verbinden sich Ökonomie und Ökologie in sinnvoller Weise.

Prof. Dirk Lohre

Leiter des Steinbeis-Beratungszentrums Spedition und Logistik



Die Erhebung ist normgerecht und trifft die Realität. Die hohe Direktverkehrsdichte von 24plus und die konsequent betriebene Doppelstockverladung auf den Hubverkehren zeigen ihre Wirkung auch beim Ausstoß von Treibhausgasen. Ein unmittelbarer Vergleich mit anderen Systemen ist aufgrund der Vielzahl möglicher Einflussgrößen aber nur eingeschränkt möglich. Die Qualität wird vielmehr durch den konkreten Bezug der Datenbasis zu 24plus, also das Vermeiden von Standardwerten, geprägt.

Lena Stephan

projektverantwortliche Mitarbeiterin bei 24plus für die Ermittlung der Klimagasstatistik



Das Projekt war sehr anspruchsvoll. Ich habe mich gefreut, dass ich als Studentin dabei in verantwortlicher Position mitarbeiten durfte. Persönlich habe ich viel gelernt und lasse jetzt privat öfter das Auto stehen. Der CO₂-Rechner und die Emissionsstatistik sind wichtige Steuerungsinstrumente für die 24plus-Partner und das Netz. Auch für die Kunden bietet der CO₂-Rechner Vorteile. Sie können die Daten in ihre Umweltsystemen übernehmen und sich ihre Partner nicht mehr allein nach wirtschaftlichen Aspekten aussuchen, sondern auch nach Nachhaltigkeitskriterien.

IMPRESSUM

24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG
Blaue Liede 12
36282 Haunack-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0) 66 21 92 08-0
Fax: +49 (0) 66 21 92 08-19
www.24plus.de

24plus with CO₂ calculator

24plus now determines the emission of greenhouse gases for each shipment

How much CO₂ and other climate damaging gases does one LCL shipment emit?

This question is on the minds of more and more companies that have set climate protection targets and in this endeavour want to put numbers on the environmental influence of their transport service providers.

24plus can now provide the answers – determined in accordance with DIN EN 16258, the latest norm for calculating greenhouse gases in logistics, and in relation to real data.

With the climate gas calculator, 24plus can determine the transport related emission of greenhouse gases such as CO₂, methane, nitrous oxide and fluorinated hydrocarbons – on the basis of the shipments' weight and distance and in accordance with the norm. The calculation includes all greenhouse gas emissions during pre-carriage, the main legs as direct or hub routes as well as on-carriage. This also applies to the environmental effects of subcontractors. The CO₂ calculator was developed in cooperation with the Steinbeis-Beratungszentrum Spedition und Logistik under the lead of Prof. Dirk Lohre. 24plus aims for a certification of the carbon footprint in the first half of 2013.

Substantial for the standard calculation is the consideration of all emissions, from extraction to petrol station (also called upstream chain or well-to-tank), as well as from petrol station to combustion on the road (tank-to-wheel). The allocation of energy (well-to-tank) has to be considered in order to allow for comparing modes of transportation, for example by the rail. Here, 24plus works in accordance with the norm. The exclusive focus on the transport performance conforms to DIN EN 16258 as well. Minor factors such as energy consumption depots and hubs, the commute of employees or business trips are therefore not included in 24plus' emissions statistic.

How it is calculated

In order to obtain precise, practice-oriented and norm-conforming emission values, 24plus processes a multitude of data in the climate gas statistic. Peter Baumann, managing director of 24plus:

“The calculated emission values are averages, which we determine on the basis of real data in our network. We forego the use of theoretical assumptions of standard reference works wherever possible. This is the only way to recognise changes and achieve improvements.” It is more difficult to determine vehicle-

dependent data such as the real fuel consumption for self-owned vehicles and transport companies as well as the real capacity utilisation of vehicles. “The effort for determining data can only be managed automatically, by means of IT systems and the appropriate interfaces”, explains Baumann.

24plus receives the shipment data from the central shipment database, the complete capacity utilisation of the vehicles is determined via bordero and local data. Additionally, the dispatch systems of the partners are tapped for determining the covered distances.



However, it gets even more complicated: The non-network influences have to be filtered from the determined data. Because 24plus acts as an open cooperation, 24plus partners can work together with third party forwarders. This openness entails that external shipments can be placed on the same truck as the 24plus shipments in pre- and on-carriage and sometimes even in the main leg.

In order to determine the carbon footprint of 24plus shipments in the net, the effects of external shipments are thus proportionally subtracted.

In order to calculate greenhouse gas emissions, 24plus dove deep into the network structures. In part, significant differences between the partner companies came to the surface. “One partner achieves good consumption values on his central hub routes while other partners, who have similar capacity utilisations on comparable routes, have significantly worse values”, reports Lena Stephan, who, in the frame of her dual course of study of business economics with a focus on logistics management, worked on the CO₂ calculator at 24plus. “Now we can observe these things better. **We can in-**

*Capacity utilisation is green!
Double deck loading enables
volume-optimised main legs.*

fer the vehicle type, the use of cruise control as well as the success of driver training and conduct internal benchmarking.”

There are differences in regards to pick-up and delivery between city and countryside. Forwarders from large cities, for instance, have a high density of stops and cover short distances. Thus, the average daily route of a short distance vehicle at a 24plus partner in a metropolitan region amounts to 129 kilometres, while the short distance vehicles of another partner who is located in a rural region amount to 100 kilometres more on average. “However, consumption of the 7,5 and 11,99 tonne trucks increases in the stop and go traffic within cities”, says Lena Stephan. These effects are put in relation with one another in the general 24plus emissions table. In a second step, it will be possible to produce emission values for every depot. This allows for an entirely new perspective on the tour data, hitherto collected solely for economical reasons. To simplify: This is where economy and ecology merge in a meaningful way.



Prof. Dirk Lohre
head of the Steinbeis-Beratungszentrum Spedition
und Logistik

Determining the data is in accordance with the norm and reflects reality. 24plus' direct route density and the consistent double deck loading on the hub routes are making an impact in the emissions of greenhouse gases as well. An immediate comparison with other systems is only partially possible due to the multitude of potential external influences. The quality is rather affected by the concrete applicability of the data basis to 24plus, meaning the avoidance of standard values.



Lena Stephan
responsible for the project of determining
the climate gas statistic at 24plus

The project was highly demanding. I was glad that I as a student was allowed to participate in a responsible function. I learned a lot for myself and now leave the car at home more often. The CO₂ calculator and the emission statistic are important control instruments for the 24plus partners and the net. The CO₂ calculator offers advantages to customers as well. They can feed the data into their environment management systems and choose their partners not only on the basis of economical aspects, but also on the basis of sustainability.

IMPRINT
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
www.24plus.de

Loxx macht Russland

Verbessertes Angebot durch neuen Partner

Die meisten Russland-Spediteure führen ihre Stückgutverkehre über Moskau. Dort wird verzollt und die Verteilung ins russische Riesenreich und nach Zentralasien organisiert. Der internationale Logistiker Loxx geht zusätzlich zu diesem konventionellen Weg auch den direkten und führt fahrplangeaktete Stückgut-Direktverkehre zu vielen anderen Empfangsstationen in Russland – auch tief in Sibirien. Seit Mitte Mai ist Loxx neuer 24plus-Partner für Russland, die GUS und Zentralasien. Das Netzwerk hat sich damit deutlich verstärkt. Das Angebot ist nicht nur breiter als bisher, sondern dank der Bündelungseffekte auch wirtschaftlicher.



Günter Weber, Geschäftsführer unseres neuen Partners Loxx.

Günter Weber,
head of our new partner Loxx.



Im Gelsenkirchener Logistikzentrum von Loxx werden seit dem 15. Mai auch die Sendungen aus dem 24plus-Netz abgefertigt.

As of May 15, Loxx' logistics centre in Gelsenkirchen also processes shipments from the 24plus net.

Bei den Aktivitäten in Russland, der GUS und Zentralasien zeigt Loxx starkes Wachstum. „Als wir 2010 mit fahrplangetakteten Stückgut-Direktverkehren angingen, bedienten wir zusätzlich zu Moskau, St. Petersburg, Minsk und Brest fünf weitere Zielstationen in Russland“, erklärt Loxx-Geschäftsführer Günter Weber. „Unser Angebot schafft fortwährend neue Nachfrage.“ Heute fährt Loxx in Russland 14 Zielstationen direkt an, davon allein elf im Ural und in Sibirien. Darüber hinaus bedient Loxx alle zentralasiatischen Staaten sowie die Staaten der Kaukasusregion mit Landverkehren. Die Abfahrt der Stückgut-Direktverkehre nach

Russland erfolgt einmal wöchentlich ab Gelsenkirchen. Abfahrtstag ist immer Freitag. Im Gelsenkirchener Logistikzentrum von Loxx werden seit dem 15. Mai auch die Sendungen aus dem 24plus-Netz abgefertigt. Am Montag darauf erreichen die Lkw die Tochtergesellschaft Loxx Sp. z o.o. in Warschau, wo Sendungen aus Polen sowie aus dem südosteuropäischen Raum beigeladen werden, anschließend erfolgt die Weiter-

fahrt zur Zieldestination. Zusätzlich zu den Landverkehren bietet Loxx die Möglichkeit zur Bahnverladung über die Transsibirische Eisenbahn und die Baikal-Amur-Magistrale. Die Regellaufzeit ins knapp 12.000 Kilometer entfernte Wladiwostok beträgt beispielsweise 36 Tage.

20 Sprachen in Gelsenkirchen

Loxx ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Logistikunternehmen, das 1977 in Essen gegründet wurde. Seit dem Jahr 2000 hat das Unternehmen seinen Hauptsitz in Gelsenkirchen. Hier befindet sich das Loxx-Logistikzentrum mit 10.000 Quadratmetern Lager- und Umschlagfläche und 66 Verladetoren. Aktuell umfasst die Loxx Group acht Gesellschaften in sechs Wirtschaftszentren Europas: Gelsenkirchen, Tamm (Stuttgart), Warschau, Poznań, Budapest und Moskau. Europaweit beschäftigt das Unternehmen 400 fach- und sprachkundige Mitarbeiter, allein die 250 Mitarbeiter in Gelsenkirchen sprechen über 20 Sprachen.



Loxx does Russia

Improved offer through new partner

Most Russia forwarders route their LCL traffic through Moscow. There the goods are cleared and distribution to the Russian realm and Central Asia is organised. In addition to this conventional path, international logistician Loxx also takes the direct way and conducts scheduled LCL direct routes to many other destinations in Russia, including the depths of Siberia. As of the middle of May, Loxx is new 24plus partner for Russia, the CIS and Central Asia. Thereby the network has been strengthened significantly. The offer is not only broader than before, but also more efficient thanks to the bundling effects.

Loxx displays strong growth in their activities in Russia, the CIS and

Central Asia. "When we started the scheduled LCL direct routes in 2010, we serviced Moscow, St. Petersburg, Minsk and Brest, as well as five other destinations in Russia", explains Günter Weber, head of Loxx. "Our offer continuously generates new demand." Today, Loxx directly approaches 14 Russian destinations, eleven of which are in the Urals and Siberia. Moreover, Loxx services all Central Asian states as well as the states of the Caucasus region with overland transports. Departure of the LCL direct routes to Russia is carried out once a week from Gelsenkirchen. Departure day is always on Friday. As of May 15, Loxx' logistics centre in Gelsenkirchen also processes shipments from the 24plus net. On

the following Monday, the trucks arrive at the subsidiary Loxx Sp. z o.o. in Warsaw, where shipments from Poland as well as from the Southeastern European region are added. Then, the tour commences to the final destination. In addition to overland routes, Loxx offers rail loading via the Trans-Siberian Railway and the Baikal-Amur Mainline. The regular running time needed to cover the almost 12,000 kilometres to Vladivostok, for instance, amounts to 36 days.

Loxx is an owner-managed, medium-sized logistics company which

was founded in Essen in 1977. Since the year 2000, the company has its headquarters in Gelsenkirchen. This is where the Loxx logistics centre with its 10,000 square metres of storage and handling area and 66 gates is located. Currently, the Loxx group comprises eight enterprises in six European commercial centres: Gelsenkirchen, Tamm (Stuttgart), Warsaw, Poznań, Budapest and Moscow. Europe-wide, the company employs 400 people skilled in logistics and language – the 250 employees in Gelsenkirchen alone speak more than 20 languages.

Seit April läuft es in beide Richtungen

Kühne + Nagel in Eching ist seit dem 2. April Systempartner von 24plus

Seit April ist die Niederlassung Eching des Logistikunternehmens Kühne + Nagel nicht mehr nur Eingangspartner von 24plus. Die Verkehre laufen nun in beide Richtungen. Der Partner kann seine Ausgangsmenge im 24plus-Netz

unterbringen und über das Netz beschaffen, die übrigen 24plus-Partner haben ein Gateway für Südeuropa hinzugewonnen.

Der Großraum München strotzt vor wirtschaftlicher Stärke. Trotzdem ist die Region aufgrund rela-

tiv geringer Ausgangsmengen für Stückgutspediteure ein schwieriges Pflaster. Die neuen 24plus-Kollegen aus München haben das Beste aus der Situation gemacht. „Wir haben München zur Drehscheibe von Verkehren von und nach Südeuropa und in die Türkei ausgebaut“, sagt Wolfgang Herrling, Leiter Landverkehre Region Südost (Bayern) von Kühne + Nagel. „Dies eröffnet Chancen für die übrigen 24plus-Partner, die München als Gateway in den Süden nutzen können.“ Aber auch Kühne + Nagel in München zieht Vorteile aus der Systempartnerschaft und kann Sendungen regionaler und internationaler Kunden über das 24plus-Netz distribuieren und beschaffen.

„Wir sind froh, wie sich unsere Präsenz in München entwickelt hat“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann. „Als der damalige München-Partner im September 2012 ausgeschieden war, konnten wir dank der schnellen und flexiblen Kollegenhilfe durch Kühne + Nagel die Versorgung des wichtigen Wirtschaftsraums München sofort sicherstellen. Mit der Aufnahme beiderseitiger Verkehre haben wir nun einen mengenstarken Partner gewonnen, der unser Netz mit internationa-

len Verbindungen bereichert.“ Mit Eching sind inzwischen drei Häuser des internationalen Logistikunternehmens bei 24plus organisiert. Im September 2012 war Kühne + Nagel Lichtenfels zum Netz von 24plus gestoßen. Kühne + Nagel Stadtallendorf ist seit September 2001 Mitglied.

Mit rund 50 Mitarbeitern ist Kühne + Nagel in Eching ein mittelgroßer Speditionsbetrieb. 28 Fahrzeuge disponiert die Niederlassung im Nahverkehr, weitere 90 Fahrzeuge sind im Fernverkehr unterwegs, allein 30 davon international. Neben dem Stückgut ist Kühne + Nagel in einigen Spezialsegmenten stark, etwa im Kleiderhängeversand und in der Automobillogistik. Das gehört in der Autoregion Oberbayern zum guten Ton.



Bilateral Connection since April

Kühne + Nagel in Eching is 24plus system partner as of April 2

As of April, the branch office Eching of the logistics company Kühne + Nagel is not just a receiving partner of 24plus anymore. The routes now run in both directions. The partner can feed his outgoing volume into the 24plus net and procure via the net, while the other 24plus partners have gained a gateway for Southern Europe.

Greater Munich bursts with economic strength. Still, the region is difficult terrain for LCL forwarders due to relatively low outgoing volumes. The new 24plus colleagues from Munich have made the best of the situation. “We have upgraded Munich to a hub for routes from and to Southern Europe and Turkey”, explains Wolfgang Herrling, manager of overland routes for the Southeast



Freuen sich auf die Zusammenarbeit mit 24plus im Ein- und im Ausgang: Steffen Achenbach (Speditionsleiter), Wolfgang Herrling (Leiter Landverkehre Region Südost) und Tom Rosman (Leiter Produktion, v.l.).

Looking forward to the bilateral cooperation with 24plus: Steffen Achenbach (head of forwarding), Wolfgang Herrling (manager of overland routes Southeast region) and Tom Rosman (head of production, f.t.l.).

region (Bavaria) of Kühne + Nagel. “This offers opportunities for other 24plus partners, who can use Munich as a gateway to the South.” But Kühne + Nagel from Munich also profit from the partnership and can distribute and procure shipments of regional and international customers via the 24plus net.

“We are happy with the way our presence in Munich has developed”, explains Peter Baumann, head of 24plus. “When the former Munich partner left in September 2012, we were able to secure the accommodation of the important economic area Munich thanks to the quick and flexible help of our colleagues at Kühne + Nagel. By taking up bilateral routes, we have now gained a high-volume partner who enriches our net

with international connections.” Eching marks the third branch office of the international logistics company to be organised at 24plus. In September 2012, Kühne + Nagel Lichtenfels joined the 24plus net. Kühne + Nagel Stadtallendorf has been a member since September 2001.

With around 50 employees, Kühne + Nagel in Eching is a medium-sized forwarding company. The branch office dispatches 28 vehicles in short-distance traffic, another 90 vehicles are underway in long-distance traffic, 30 of them internationally. In addition to LCL, Kühne + Nagel is strong in several special segments such as fashion transportation and automotive logistics. This is considered to be good manners in the automobile region of Upper Bavaria.

Fulminanter Auftakt

Angebote der 24plus Academy kommen im Partnerkreis an

24plus
academy

Präsenzseminare an fünf Schulungsstandorten in Deutschland, Lernen im Internet und zur transport logistic die ersten fertigen Module des eigenen E-Learning-Programms: Die 24plus Academy ist gut angelaufen. Schon in den ersten drei Monaten nach dem Start des Fortbildungsprogramms von 24plus zu Jahresbeginn 2013 haben 266 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Partnerbetrieben an 31 Präsenzseminaren und -schulungen sowie acht reinen Online-Seminaren teilgenommen. Der Themenmix überzeugt: Die Reaktionen fallen bislang überaus positiv aus. Etliche Veranstaltungen gehen bereits in die zweite Runde.

„Die Betriebe haben ein Bewusstsein dafür entwickelt, wie wichtig fachliche und persönliche Weiterbildung ist“, sagt Cornelia Nieves, Projektleiterin für den Bereich Fortbildung bei 24plus. „Den Bedarf decken wir mit maßgeschneiderten Bildungsangeboten.“ Zum Seminarangebot des ersten Halbjahrs gehör-

ten unter anderem Präsenzseminare des Bildungsträgers SSL (Servicegesellschaft Spedition und Logistik) zu den Themen Zoll- und Transportrecht, zur Gestaltung von Logistikverträgen, zum Palettenmanagement oder zur Schadenabwicklung. Ebenfalls nachgefragt waren Vertriebsseminare für den Innen- und Außendienst. Die LAOLA-Seminare (LAOLA steht für Live Action Online Learning Academy) der Forward Academy waren ebenfalls gut besucht. Hier fanden Seminare zum Supply Chain Management, zum bekannten Ver-

sender und zum zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten statt, in die sich Mitarbeiter aus den 24plus-Betrieben online zuschalten konnten.

Im Mai legte 24plus zudem letzte Hand am nächsten Baustein der Academy an – den eigenentwickelten E-Learning-Modulen. In diesen Lerneinheiten bereitet 24plus kooperationspezifische Themen auf. Dazu zählen IT-, Prozess- und Produktschulungen. Auf der transport logistic wird das Basismodul „24plus lernen“ vorgestellt. Es dient dazu, neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei

den 24plus-Partnern ein Grundverständnis über die Abläufe im Netz von 24plus zu vermitteln. „Aber nicht nur die Anfänger sollten sich an das Modul herantrauen“, sagt Cornelia Nieves. „Wir haben bei der Konzeption der Lerninhalte auch alte Hasen mit unseren Testfragen konfrontiert – und einige Wissenslücken entdeckt!“

Weitere Informationen zur 24plus Academy, darunter auch viele Stimmen überzeugter Seminarteilnehmer, veröffentlichen wir regelmäßig auf unserer Facebook-Seite:

www.facebook.com/24plus



Interaktives Lernen am Bildschirm:

Annemarie Meyer vom 24plus-Partner Logwin Solutions in Nürnberg hat sich bei einem LAOLA-Seminar fitgemacht fürs Supply Chain Management.

Interactive learning on the screen: Annemarie Meyer of 24plus partner Logwin Solutions in Nuremberg has prepared herself for supply chain management with a LAOLA seminar.

Impressive Start

Offers of the 24plus Academy are well-received with the partners

Face-to-face seminars at five training locations in Germany, learning via the internet, the first finished modules of the own e-learning program – all in good time for the transport logistic: The 24plus academy had a good start. In the first three months following the start of 24plus' further training program in the beginning of 2013, 266 employees of the partner companies have participated in 31 face-to-face seminars and courses, as well as in eight purely online seminars. The diversity is convincing: Reactions have been exceedingly well so far. Many

events are already going into their second round.

“The companies have developed awareness for how important professional and personal training is“, says Cornelia Nieves, project manager for further training at 24plus. “We meet the demand with tailored educational offers.“ The seminar offer of the first half year includes face-to-face seminars of the educational institution SSL (an educational institute for forwarding and logistics) with focus on the topics customs and transport law, designing logistics contracts, pallet management and

claims settlement. Additionally, sales seminars for internal and external sales were in demand. The LAOLA seminars (Laola stands for Live Action Online Learning Academy) of the Forward Academy were also well attended. Here, seminars on the topics of supply chain management, known consigners and authorised economic operators took place, where employees from the 24plus companies could tune in live online.

Furthermore, 24plus finalised the next building block of the Academy – the self-developed E-learning modules. In these learning units, 24plus

prepares cooperation-specific subjects. Among these are IT-, process- and product- training courses. At the transport logistic, the basic module “Learning 24plus“ will be presented. It helps to convey a basic understanding of the processes in the 24plus net to new employees of the 24plus partners. “But not only beginners should tackle the module“, says Cornelia Nieves. “When conceiving the learning contents, we also confronted experienced colleagues with our test questions – and discovered a few knowledge gaps!“

We regularly release further information on the 24plus Academy, including feedback from many convinced seminar participants, on our Facebook page:

www.facebook.com/24plus

Innovationspartner im Norden

Gustke Logistik in Rostock wächst mit Ideenreichtum

Stephan Gustke nutzt die Mittagspause, um mit den Leuten seiner Werbeagentur und dem Managementteam die vier Gustke-Standorte im Karree der Hanseatenstraße abzufahren. Das Stückgutterminal mit Verwaltung, das Sonderlager, das Freilager und das neue Logistikzentrum mit der Academy. Gesucht wird der Platz für eine Übersichtskarte. Am Logistikzentrum wird ein Entwurf in Originalgröße aus Papier an den Zaun gehalten und begutachtet. Ist die Schrift aus der Entfernung lesbar? Finden sich die Besucher zurecht?

landpartner von 24plus in den Jahren 2012, 2011 und 2010 jeweils auf Platz 1 – also drei Jahre hintereinander. Und dies, obwohl der Zug von Gustke Logistik ins Zentralhub den weitesten Weg im Deutschlandnetz von 24plus zurücklegen muss und Gustke im „Nahverkehr“ ganz Mecklenburg-Vorpommern bedient. Das Bundesland misst 23.000 Quadratkilometer und ist größer als Slowenien. Allerdings leben in Mecklenburg-Vorpommern nur 1,6 Millionen Menschen, weniger als in Hamburg und nicht einmal halb so viele wie in Berlin. „In unserem strukturschwa-



Ein Managementteam macht sich Gedanken um eine Standortbeschriftung. Bei Gustke wird jedes Detail sorgfältig geprüft.

Drei Fragen, Stephan Gustke!



Wie wird man ein Vorzeigebetrieb?

☺ Indem man etwas zum Vorzeigen hat und das, was man hat, vorzeigt. Der erste Hybrid-Lkw Deutschlands, ein betriebliches Gesundheitsmanagement, die neue Academy, das Umweltmanagement, die Zertifizierung der Lebensmittellogistik nach HACCP, Veranstaltungen am Tag der Logistik, sogar Dichterlesungen bei uns in der Halle ...

Warum leisten Sie sich das?

☺ In der öffentlichen Wahrnehmung galten wir früher als Transporteur, in der Wahrnehmung der Wirtschaft als Verteilerspediteur in Mecklenburg-Vorpommern,

als Ladungsspediteur und ein bisschen als Entsorgungslogistiker. Tatsächlich sind wir Problemlöser. Es ist wichtig für uns, dass die Kunden unsere Angebote erkennen. Wir investieren in Kommunikation, wie wir in Scanner und Lkw investieren.

Ist der Erfolg messbar?

☺ Man kann den Effekt der Öffentlichkeitsarbeit schwer in Geld messen. Wenn jemand eine Initiativbewerbung abgibt, sparen wir eine Stellenanzeige. Aber viel wertvoller ist es, eine motivierte Kraft gewonnen zu haben. Mein Unternehmer-Bauchgefühl sagt mir, dass wir richtig liegen.

Es ist ungewöhnlich, dass sich ein Managementteam mitsamt Chef einer 200 Mitarbeiter starken Spedition um ein Firmenschild kümmert. „Die zehn Minuten sind gut angelegt“, sagt Stephan Gustke. „Kein Kunde, kein Fahrer soll sich verirren.“ Es sind die scheinbar kleinen Dinge, die den Unterschied machen. Dieser Unterschied brachte Gustke Logistik im Qualitätsranking der 50 Deutsch-

chen Gebiet ist eine qualifizierte Zustellung kein Luxus“, sagt Stephan Gustke, der fast wie ein Standortpolitiker klingt. „Die Wirtschaft braucht gute logistische Dienstleistungen, sonst wandert sie ab.“ Deshalb schultert Gustke Logistik hohe Qualitätskosten, um den nächtlichen Stückguteneingang von rund 100 Tonnen aus dem 24plus-Netz und von Drittspediteuren taggleich zu verteilen. Der

tägliche Stückgutausgang nimmt sich dagegen mit 20 bis 30 Tonnen bescheiden aus. An der Ostsee gibt es nur wenig Industrie, die wenigen Betriebe stellen kaum Stückgüter her. Daher ist Gustke Logistik als Komplettanbieter mit Ladungen und Teilladungen, in der Entsorgungslogistik, der Lagerung, der Lebensmittellogistik, der Hafenlogistik und im Kleiderhängeversand aktiv. Der Fuhrpark von 100 Lkw gehört dem Unternehmen selbst, am Steuer sind nur eigene Fahrer. Die in Speditionen übliche strenge Trennung der Disposition in Nah- und Fernverkehr, Ladung und Stückgut gibt es bei Gustke Logistik nicht. Alle sitzen und arbeiten zusammen. So kann eine größere Stückgutsendung auch mit einem Fernverkehrs-Lkw zugestellt werden, der sich mit Teilpartien beladen in der Gegend befindet.

Windkraft beflügelt

Auch von der Energiewende profitiert der Logistiker. 2012 hat Gustke einen Großauftrag eines Windkraftanlagen-Herstellers gewonnen. Es geht um die Logistik der Transportgestelle und die Aufarbeitung von Montagematerial. Für die Gestelle hat Gustke Logistik ein Freilager angelegt, für das Handling des Mon-

tagematerials 2012 eine Halle in der Hanseatenstraße gekauft und zum Logistikzentrum umgebaut. Was dort gemacht wird? „Beim Aufstellen der Windkraftanlagen geben die Monteure überzähliges Material in Behälter“ erklärt Speditionsleiter Roel Hanegraaf. „Unsere Mitarbeiter sortieren Muttern und Bolzen aus, schneiden defekte Gewinde nach, wienern die Behälter und bereiten alles wieder auf.“ Hanegraaf war „wegen toller Perspektiven in einem tollen Logistikunternehmen“ 2012 aus der Logistikhochburg Hessen zu Gustke Logistik an die Ostsee gewechselt.

Eigene Academy

Die 2012 gekaufte Halle war vorher ein Auslieferungskontor für Dämmstoffe und hat daher einen Bürobereich. Den nutzt Gustke Logistik als Schulungsraum für die eigenen 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und, geschäftstüchtig, wie die Hanseaten sind, auch für Dritte. „Wir bieten Logistikern in der Region an, ihre Mitarbeiter in unsere Kurse zu setzen oder vermieten die Räume für Fremdveranstaltungen“, sagt Björn Henning, der sich bei Gustke Logistik neben dem Vertrieb um das Veranstaltungsmanagement kümmert. Natürlich stehen die Räume der Gustke Academy der 24plus Academy offen. Man ist ja der Innovationspartner im Norden.

Innovating Partner in the North

Gustke Logistik from Rostock grows with ideas



A management team is contemplating a company sign. Every detail is carefully checked at Gustke.

Stephan Gustke uses his lunch break to visit the four Gustke locations around the Hanseatenstraße with the people of his advertising agency and the management team. The LCL terminal with the administration, the special warehouse, the open depot and the new logistics centre with the Academy. They are looking for a spot for the overview map. At the logistics centre, a paper design in original size is held up against the fence and examined. Is the font legible from a distance? Will visitors find their way around?

It is unusual for a management team, including the head of a 200 employee strong forwarder, to take care of a company sign. "These ten minutes are well invested", says Stephan Gustke. "No customer, no driver should get lost." It is the seemingly small things that make the difference. This difference made Gustke Logistik the number one in the quality ranking of 24plus' 50 Germany partners in 2012, 2011 and 2010 – three years in a row. And this despite the fact that the route from Gustke Logistik to the central hub covers the longest distance within 24plus' Germany net and Gustke services all of Mecklenburg-West Pomerania in "short-distance" traffic. The federal

state spans 23,000 square kilometres and is larger than Slovenia. However, only 1.6 million people live in Mecklenburg-West Pomerania – less than in Hamburg and not even half as many as in Berlin. "A qualified delivery in our structurally weak area is not a luxury", says Stephan Gustke, who almost sounds like a local politician. "The economy needs good logistical services, otherwise it will leave." That is why Gustke Logistik shoulders high quality costs in order to distribute the nightly incoming LCL of around 100 tonnes from the 24plus net and third parties on the same day. The 20 to 30 tonnes of daily outgoing LCL are relatively modest in comparison. There is little industry around the Baltic Sea and the few companies produce almost no LCL. Therefore, Gustke Logistik is active as holistic provider with full and part loads, in waste logistics, warehousing, food logistics, harbour logistics and fashion transportation. The fleet of 100 trucks is owned by the company; only employed drivers sit behind the wheel. The usual division of dispatch into short and long distance traffic, load and LCL does not exist at Gustke Logistik. Everyone sits and works together. This way, a large LCL shipment can also be delivered by a partly loaded long distance truck which is currently in the area.

Wind energy lends wings

The logistician also profits from the energy turnaround. In 2012, Gustke won a major contract of a wind ener-

Three questions, Stephan Gustke!

How do you become a model company?

☺ By having something to display and displaying what you have. Germany's first hybrid truck, an internal health management, the new Academy, the environment management, the certification of food logistics in accordance with HACCP, events on logistics day, even poetry readings in our hall ...

Why do you do these things?

☺ In the public perception we used to be viewed as carriers, in the perception of the economy as distributing forwarders in Mecklenburg-West Pomerania, as loading forwarders and, to a lesser

degree, as waste logisticians. In fact, we are problems solvers. It is important to us that customers recognise our offers. We invest in marketing and communication, just like we invest in scanners and trucks.

Is this success measurable?

☺ You can hardly measure the effect of public relations work in monetary terms. When someone sends in an unsolicited application, we save on a job advertisement. But it is much more valuable to have won a motivated worker. My gut feeling as entrepreneur tells me that we are right.

gy plant manufacturer. It is about the logistics of transport racks and the preparation of assembly material. Gustke has set up an open depot for the racks and bought a warehouse on the Hanseatenstraße for handling the assembly material in 2012, which was converted into a logistics centre. What happens there? "When erecting the wind energy facilities, the mechanics often add excess material to containers", explains head of forwarding Roel Hanegraaf. "Our employees sort out nuts and bolts, re-cut defective threads, clean the containers and prepare everything again." In 2012, Hanegraaf transferred from the logistics stronghold Hesse to Gustke Logistik by the Baltic Sea "because of great perspectives in a great logistics company".

Own Academy

The hall bought in 2012 used to be a delivery office for insulating materials and therefore has an office area.

Gustke Logistik uses it as seminar rooms for their 200 employees – and, diligent as the Hanseats are – for third parties as well. "We offer logisticians from the region the opportunity to place their employees in our courses. We also rent the rooms for third party events", says Björn Henning, who, in addition to sales, is responsible for event management at Gustke Logistik.

Naturally, the lecture auditorium of the new Gustke Academy is open for the 24plus Academy. After all, the colleagues from Rostock are 24plus' innovation partner from the North.



Windkraft: Gustke Logistik bereitet zurückgeliefertes Montagmaterial wieder auf.

Wind energy: Gustke Logistik prepares returned assembly material.

Seriensieger

Die Gewinner des 24plus Quality Awards 2012/2013 heißen ... Trommelwirbel ... wie im Vorjahr Gustke Logistik aus Rostock, Ritter Logistik aus Magdeburg und Spedition Bayer u. Sohn aus Trier. Nur der Vizemeister und der Dritte haben in diesem Jahr die Plätze getauscht. Langweilig? Keine Spur.

Es ist beeindruckend, wie die drei Partner, die an Randlagen sitzen oder besonders große Zustellgebiete zu versorgen haben, immer wieder aufs Neue Spitzenleistungen zeigen. Übrigens: Auch abseits des ausgezeichneten Spitzentrios hat 24plus im Vorjahresvergleich die Qualität im gesamten Netzwerk nochmals verbessert.



Olaf Bienek (Sprecher des Aufsichtsrats von 24plus), Andreas Ritter (Geschäftsführer Ritter Logistik), Önder Yagici (Leiter Verkauf bei Bayer u. Sohn) und Peter Baumann (24plus-Geschäftsführer) bei der Urkundenübergabe – bei der unser Seriensieger Gustke leider fehlte.

Olaf Bienek (spokesman of the 24plus board), Andreas Ritter (managing director Ritter Logistik), Önder Yagici (sales manager at Bayer u. Sohn) and Peter Baumann (managing director of 24plus) at the award ceremony – from which serial winner Gustke was unfortunately absent.

Serial winners

The winners of the 24plus Quality Award 2012/2013 are ... drum roll ... the same as last year: Gustke Logistik from Rostock, Ritter Logistik from Magdeburg and Spedition Bayer u. Sohn from Trier. The runner-up and the third place finisher have merely changed places this year. Boring? Not one bit. It is impressive

how these three partners, who are located at fringe locations or have to service especially large distribution areas, continually display high performances. By the way: Apart from the awarded trio, 24plus has improved the quality within the entire network once again, in comparison to the previous year.



Das Eintreffen der Siegerurkunde in Rostock wurde dafür nachgefeiert.

The arrival of the winner's certificate in Rostock was celebrated belatedly.

Aktionstag Logistik ist (fast) überall, 365 Tage im Jahr, 24 Stunden am Tag. Sie sorgt branchenübergreifend und weltweit dafür, dass Güter und Waren stets dort sind, wo sie gebraucht werden. Deshalb ist das Interesse der Bevölkerung am „Tag der Logistik“ ungebrochen. Auch die traditionelle Hubbesichtigung von 24plus war am Abend des 18. April gut besucht.

Action Day Logistics is (almost) everywhere, 365 days a year, 24 hours a day. Irrespective of sector, it globally ensures that goods and wares are always where they are needed. That is why the people's interest in the "Day of Logistics" is unwavering. The traditional hub visitation at 24plus on the eve of April 18 was well attended.

Gut gewirtschaftet 24plus hat im Jahr 2012 beim Netzwerkumsatz und bei der Zahl der Sendungen ein leichtes Plus verbuchen können. Der Gruppenumsatz lag 2012 bei 451,3 Millionen Euro, was gegenüber dem Vorjahr mit 446,5 Millionen Euro eine Steigerung von 1,1 Prozent bedeutet. 2012 liefen 7,21 Millionen Sendungen durch das Stückgutnetz der Kooperation, dies sind 180.000 Sendungen oder 2,6 Prozent mehr als 2011. Die im Netzwerk bewegte Tonnage blieb 2012 im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei 1,75 Millionen Tonnen. Für 2013 erwartet die Kooperation ein Mengengerüst und Umsatzvolumen auf dem Niveau von 2012.

Well managed 24plus was able to achieve a small plus in regards to network turnover and number of shipments in 2012. The group turnover in 2012 was 451.3 million Euro, resulting in an increase of 1.1 per cent in comparison to the previous year's 446.5 million Euro. In 2012, 7.21 million shipments were processed in the LCL net of the cooperation, amounting to an increase of 180,000 shipments or 2.6 per cent in comparison to 2011. The tonnage moved within the network in 2012 stayed the same as in the previous year with 1.75 million tonnes. For 2013, the cooperation expects quantities and turnover volume to be on the level of 2012.

Einstimmig Am 16. April 2013 bestätigte die Gesellschafterversammlung von 24plus bei der turnusgemäßen Aufsichtsratswahl einstimmig den bislang amtierenden Aufsichtsrat. Als Sprecher des Aufsichtsgremiums wiedergewählt wurde Olaf Bienek, geschäftsführender Gesellschafter der Kunzendorf Spedition GmbH mit Hauptsitz in Berlin. Olaf Bienek gehört dem Aufsichtsgremium seit nunmehr 15 Jahren an und fungiert seit zehn Jahren als Sprecher. Seit zehn Jahren im Amt ist Kees Kuijken, geschäftsführender Gesellschafter von KLG Europe in Venlo. Die beiden Jubilare wurden für ihre langjährige Arbeit im Aufsichtsrat von der Gesellschafterversammlung geehrt. Auch Werner Schelter, Niederlassungsleiter der Logwin Solutions Deutschland GmbH in Nürnberg und seit 2011 Mitglied des Aufsichtsrats von 24plus, wurde für eine zweite Amtsperiode bestätigt.

Unanimously On April 16, 2013, the 24plus partners' meeting unanimously re-elected the incumbent supervisory board during the regular board election. Olaf Bienek, managing partner of Kunzendorf Spedition GmbH with headquarters in Berlin, was re-elected as spokesman of the supervisory committee. Olaf Bienek has been part of the supervisory committee for 15 years and has been acting as spokesperson for ten years. Kees Kuijken, managing partner of KLG Europe in Venlo, has been a part of the board for ten years. The two jubilarians were honoured by the partners' meeting for their long term work on the supervisory board. Werner Schelter, branch office manager of Logwin Solutions Deutschland GmbH in Nuremberg and member of the 24plus supervisory board since 2011, was re-elected for a second term as well.



Als das Bild gemacht wurde, gingen Azubis von heute noch nicht mal in den Kindergarten.

When this picture was taken, the trainees of today were not even going to Kindergarten.

15 Jahre Seit 1998 und damit 15 Jahre lang ist Geschäftsführer Peter Baumann bei 24plus an Bord. Beim Einstieg bestand 24plus aus einem Büro in Frankfurt am Main, in dem sieben Aktenordner standen, die erste Mailadresse der Stückgutkooperation war seine private.

15 years Since 1998, and thereby for 15 years, managing director Peter Baumann has been on board with 24plus. 24plus initially consisted of one office in Frankfurt and seven folders; the first mail address was Peter Baumann's private one.