

24plus

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

6



Azubi Exchang@e
Post von Tim

Azubi Exchang@e
Tim's Posts

7



Europatag 2016
Wir brauchen mehr Europa

Europe Day 2016
We need more Europe



4

Stiftübergabe bei kd
Generationenwechsel ist erfolgt

Passing on the pen at kd
Generational change has been carried out

14



Neubau
ALPI wird in Dänemark noch größer

New buildings
ALPI expands even more in Denmark





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das ablaufende Jahr 2016 ist für 24plus ein Jubiläumsjahr. Unsere Kooperation gibt es seit 20 Jahren. Viele Gründungspartner sind noch immer an Bord, andere Speditionen stießen erst später zu unserem Netzwerk. Es macht Freude zu sehen, wie stark und dynamisch viele Partner gewachsen sind – auch mit und durch 24plus.

In diesen 20 Jahren verfolgte 24plus stets das Ziel, für unsere Partner Instrumente zu entwickeln, die es ihnen ermöglichen, im immer stärker umkämpften Stückgutmarkt erfolgreich zu sein. Zu den Instrumenten zählen Produkte und IT-Lösungen, aber auch die Schaffung einer gemeinsamen Kultur, wie sie beispielsweise beim Europatag am 13. und 14. September 2016 in Kassel erlebbar wurde: Experten aus der internationalen Spedition unserer Deutschland- und Europapartner folgten einem spannenden Vortragsprogramm zum Themenkomplex aus Digitalisierung, Kommunikation und Vernetzung und vergrößerten damit ihr Wissen über wichtige Trends in der Gegenwart und in der Zukunft. Die Teilnehmer nutzten die beiden Tage auch dazu, auf kollegialer und freundschaftlicher Basis die Zusammenarbeit zu verbessern. Sie tauschten informelles Wissen aus und entwickelten Ideen, um Kunden gemeinsam noch besser betreuen zu können. Und die Teilnehmer verhandelten hart über Konditionen und Qualität. Der Ausgleich von Interessen ist Teil des Geschäfts, die Leistungen der Versand- und der Empfangspartner müssen gerecht honoriert werden.

Der Europatag hat die Partner und 24plus wieder ein Stück stärker gemacht. Doch auch abseits von Veranstaltungen, im Tagesgeschäft, profitieren wir und die Kunden von einer intensiven Zusammenarbeit innerhalb des Netzwerks. Gemeinsam schöpfen wir unsere Stärken ganz aus!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

the current year marks an anniversary for 24plus. Our cooperation has existed for twenty years. Many founding partners are still on board, while other forwarders joined our network at a later date. It is good to see how strongly and dynamically many partners have grown – through and with 24plus.

Over these 20 years, 24plus always pursued the goal of developing instruments for our partners which enable them to be successful in an increasingly competitive LCL market. Among these instruments are products and IT solutions, but also the creation of a common culture, as could be experienced at the Europe Day on September 13 and 14, 2016, in Kassel: International forwarding experts of our German and European partners attended an exciting lecture program on the topics of digitalisation, communication and networking, thereby increasing their knowledge about important trends of the present and the future. The participants also used the two days to improve the collaboration in a collegial, friendly way. They exchanged informal knowledge and developed ideas in order to cooperatively improve customer support. The participants also negotiated fiercely over conditions and quality. Balancing interests is part of the business: The performances of the shipping and receiving partners have to be suitably rewarded.

The Europe Day again strengthened the partners and 24plus a little more. But aside from events, we and our customers also benefit from intensive cooperation within the network in the daily business. Together, we make full use of our strengths!

Your

Peter Baumann
Executive Officer
24plus logistics network

Erfolg auf der letzten Meile / Success on the last mile 3

Stiftübergabe bei kd / Passing on the pen at kd 4

Azubi Exchang@e: Post von Tim / Azubi Exchang@e: Tim's Posts 6

Europatag 2016 / Europe Day 2016 7

Fünf Jahre 24plus hub logistics / Five years of 24plus hub logistics 11

Azubis 2016 / Trainees 2016 12

Stückgutmarkt verändert sich durch Übernahmen / Takeovers are changing the LCL market 13

Neubau: ALPI wird in Dänemark noch größer / New buildings: ALPI expands even more in Denmark 14

Serie: Berufe in der Logistik / Series: Logistics Professions 16



IMPRESSUM / IMPRINT

Herausgeber / Publisher:
24plus Systemverkehre GmbH & Co. KG
Blaue Liede 12, 36282 Hauneck-Unterhaun, Germany
Tel.: +49 (0)6621 9208-0, Fax: +49 (0)6621 9208-19
www.24plus.de

24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von 24plus logistics network. Erscheinungsweise: drei- bis viermal jährlich. / Published three to 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: Osterchrist, Nürnberg, Germany

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Herausgebers. / Reprinting – even in part – is permitted but requires the prior permission of the publisher.

Bildnachweise: Titelbild groß / Cover large:
Wild & Pöllmann PR. Weitere / Other: Wild & Pöllmann PR, Gödecke Logistik, ALPI

Erfolg auf der letzten Meile

Die letzte Meile ist ein erfolgskritischer Abschnitt von Logistikketten. Hier sind die Logistikprozesse aufwendig, hier begegnen sich Logistikdienstleister und Kunden von Angesicht zu Angesicht. Sechs Zukunftsthesen von 24plus lassen es erwarten, dass sich die Bedeutung der letzten Meile in den kommenden Jahren noch vergrößern wird.

1. Robotik und Industrie 4.0 drängen die Globalisierung zurück

Wenn Produkte von Robotern in sich selbst steuernden Fabriken gefertigt oder von 3D-Druckern ausgedruckt werden, spielen Lohnkostendifferenzen keine Rolle mehr. Deshalb kehren in Zukunft manche Industrien aus Asien nach Europa zurück. Der Fernhandel verliert an Gewicht, die Bedeutung des Nahverkehrs steigt.

2. Der 3D-Drucker macht Logistiker zu Produzenten

Beim 3D-Drucker steckt das Fertigungs-Know-how in der Software. Die Drucker werden daher nah am Kunden aufgestellt, im Idealfall beim Logistiker. In fünf Jahren könnten die ersten Drucker bei 24plus-Partnern laufen.

3. Umweltauflagen verändern den Nahverkehr

Die Citylogistik ist tot, es lebe die Citylogistik? Es ist gut möglich, dass der Diesel wegen der Feinstaubproblematik aus den Innenstädten verdrängt wird. Durch Zeitfenstervorgaben wird die Tourenplanung noch schwieriger. Um sich die Investitionskosten für einen Elektro- oder Erdgasfuhrpark zu teilen, schließen sich Großstadtlogistiker zu Zustellverbänden zusammen. Der Fahrer-mangel beschleunigt diese Entwicklung.

4. Die Innovationen gehen vom KEP-Bereich auf die Stückgutlogistik über

Die E-Commerce-Logistik aus dem KEP-Bereich ist der Innovationsträger. Samstagszustellung, Spätzustellung, die Zustellung zur Wunschzeit am Wunschort gibt es schon länger, neuerdings gibt es in den Großstädten die Lieferung am selben Tag. Dort kooperieren Online-Händler mit dem stationären Einzelhandel und bauen eigene Zustelldienste auf. Kunden können Paketboten in den Laden zum Einkaufen schicken. Die Entwicklung schwappet vom KEP-Bereich auf die Stückgutlogistik hinüber, die dafür neue Produkte entwickeln muss.

5. Digitalisierung „entprofessionalisiert“ den KEP-Bereich

Airbnb macht aus Wohnungsbesitzern Hoteliers, Uber aus Autobesitzern Taxifahrer. Auch der KEP-Bereich ist anfällig für die Entprofessionalisierung: Menschen nehmen auf ihren täglichen Wegen Pakete mit und verdienen sich so etwas dazu. Die Steuerung, Qualitätssicherung und Abrechnung erfolgt über Apps.

6. Stückgut bleibt in der Hand von Profis

Das Stückgut ist vor der Entprofessionalisierung gefeit – in dem Metier sind Nutzfahrzeuge, Stapler und Hubwagen erforderlich. Die Stückgutzustellung bleibt in der digitalen Zukunft von Maschinen unterstützte Handarbeit.

Was halten Sie von unseren Zukunftsthesen? Utopisch, zu zahm, plausibel? Schicken Sie uns Ihre Meinung an Systemzentrale@24plus.de – oder diskutieren Sie mit auf unserer Facebook-Seite: www.facebook.com/24plus

Success on the last mile

The last mile is a success-determining section of logistical chains. Here, the logistics processes are laborious and logistics service providers and customers meet face to face. 24plus' six theses for the future suggest that the significance of the last mile will increase even more in the coming years.

1. Robotics and industry 4.0 are pushing back globalisation

When products are manufactured by robots in self-controlling factories or printed by 3D printers, wage cost differences are no longer relevant. That is why some industries will be returning to Europe from Asia in the future. Long distance trade decreases in importance, while that of short distance transport increases.

2. The 3D printer turns logisticians into producers

The production know-how of 3D printers is in the software. The printers are therefore positioned in close

proximity to the customer, ideally at the logistician. Within five years, the first printers could be in use at 24plus partners.

3. Environmental regulations are changing short distance transport

City logistics is dead, long live city logistics? It is possible that Diesel will be driven from inner cities because of fine dust pollution. Tour scheduling will become even more difficult because of time frame regulations. In order to share the investment costs for an electric or natural gas fleet, major city logisticians are joining forces in the form of delivery networks. The

professional driver shortage is accelerating this development.

4. Innovations are migrating from CEP to LCL logistics

E-commerce logistics from the CEP domain is the driving force of innovation. Delivery on Saturday, late delivery and scheduled delivery to the desired location have been around for a while; most recently, same day delivery is being offered in major cities. There, online merchants cooperate with stationary retail and are establishing their own delivery services. Customers can send parcel carriers to shop at the store. The

development is migrating from the CEP domain to LCL logistics, which has to develop new products for this purpose.

5. Digitalisation deprofessionalises the CEP domain

Airbnb turns apartment owners into hoteliers; Uber turns car owners into cab drivers. The CEP domain is also susceptible to deprofessionalisation: People are picking up parcels on their daily routes and earn a little on the side. Controlling, quality management and billing is done via apps.

6. LCL remains in the hands of professionals

LCL is impervious to deprofessionalisation – the business requires forklifts and trucks. In the digital future, LCL delivery remains machine-supported manual labour.

What do you think about our theses for the future? Utopian, too tame, plausible? Send your opinion to Systemzentrale@24plus.de – or join the discussion on our Facebook page: www.facebook.com/24plus



Stiftübergabe bei kd

karldischinger (kd) ist ein Unternehmen mit einem ungewöhnlichen Auftritt. mails, lieferscheine, sogar die (kerngesunde) bilanz: jedes schriftstück wird bei kd in kleinschreibung geschrieben. Auch bei der Verwendung der Firmenfarben geht der südbadische 24plus-Partner weiter als üblich. Der Schal, ohne den Karlhubert Dischinger nicht das Haus verlässt, die Kaffeetassen, der Nachrichtentext einer E-Mail: Bei kd ist alles grün. Mit grüner Tinte unterschreiben darf aber immer nur der Chef. Daher war es ein großer Tag, als am 3. September 2016 der Stift von Karlhubert Dischinger (65) auf seinen Sohn Karlkristian (31) überging. Mit dem symbolischen Akt war der Generationenwechsel vollzogen.

Nicht nur im Auftritt nach außen ist kd ein besonderes Unternehmen. Auch die Unternehmensentwicklung ist außergewöhnlich. Als Karlhubert Dischinger 1975 das Ruder in die Hand nahm, hatte die Firma zehn Lkw – und er wollte bis zur Rente die Zahl der Fahrzeuge verdoppeln. Die Zielvorgabe konnte er übererfüllen: Zum Zeitpunkt der Unternehmensübergabe bestand der Fuhrpark nicht aus 20, sondern aus 120 Fahrzeugen. Dabei erwirtschaftet kd aktuell weniger als ein Fünftel des Umsatzes in der Spedition, der Löwenanteil des Umsatzes stammt aus den lo-

Großes Unternehmen, große Verantwortung

Schon aus der Größe des Unternehmens resultiert immense Verantwortung. „Wir sind ein Familienunternehmen durch und durch“, sagt Karlkristian Dischinger. „Das gilt nicht nur für die Inhaberfamilie. Hinter den 850 Beschäftigten stehen ebenso viele Familien, für die das Unternehmen Verantwortung trägt.“ Der Aufgabe, die Firmengeschichte erfolgreich weiterzuschreiben, sieht sich der neue Geschäftsführer gewachsen. Nach dem Abitur studierte er an der Dualen Hochschule Logistik, den Praxisteil absolvierte er



Die symbolische Stiftübergabe fand am 3. September statt.

The symbolic passing on of the pen took place on September 3.

Danach bereitete sich Karlkristian Dischinger fünf Jahre lang intensiv auf seine Rolle als Geschäftsführer vor. „Über zwei Amtsperioden durfte ich das Amt des Präsidenten der Industrie- und Handelskammer bekleiden“, berichtet sein Vater Karlhubert Dischinger. „In der Zeit musste ich erleben, was passiert, wenn Familienunternehmen sich nicht rechtzeitig um eine Nachfolge kümmern. Selbst gesunde Unternehmen kommen ins Stolpern. Den Fehler wollten wir vermeiden, im Interesse unserer Kunden, der Mitarbeiter, der Partner und der Familie.“

dem Stückgutsegment personell bewältigen kann. kd ist einer der beliebtesten Arbeitgeber Südbadens und der einzige Logistiker unter den Finalisten des Wettbewerbs „Deutschlands familienfreundlichste Betriebe“ des Bundesfamilienministeriums. Überzeugt haben die Ju-



In seiner Ansprache versicherte Karlkristian Dischinger, auf Kontinuität zu setzen.

In his speech, Karlkristian Dischinger emphasised the importance of continuity.

gistischen Mehrwertdiensten. In dem Geschäftsfeld hält kd 80.000 Quadratmeter eigene Lagerflächen vor. In den vergangenen 40 Jahren wuchs die Belegschaft von 15 auf aktuell 850 Beschäftigte, davon 110 Auszubildende in 17 Berufsbildern und dualen Studiengängen. Der Effekt: Die Wachstumsstrategie setzt kd überwiegend mit Eigengewächsen um. Branchenschwerpunkte setzt das südbadische Unternehmen in den höchst anspruchsvollen Bereichen Automotive, Pharma und temperaturgeführte Markenartikel.

außerhalb des Familienbetriebs und kehrte 2009 eher aus Zufall ins Familienunternehmen zurück. Dort kaum angekommen, ereilten kd die Auswirkungen der Finanzkrise. Nach der Pleite von Lehman Brothers brach am Automotive-Standort Baden-Airpark der Umsatz um 40 Prozent ein. Zu allem Unglück ging eine Ausschreibung verloren, binnen Jahresfrist drohten weitere Umsatzeinbußen von 30 Prozent. „Die Krisenzeit hat mich geprägt“, gibt Karlkristian Dischinger zu. „Das war eine harte Schule, aber wir haben die Krise bewältigt.“

Wachstum mit Stückgut

Wie Karlkristian Dischinger am 3. September 2016 in seiner Antrittsrede als Geschäftsführer erklärte, wird er vielleicht einen kooperativen Führungsstil pflegen als sein Vater. Für abrupte Veränderungen sieht er aber keine Notwendigkeit: „Wir sind mit der bisherigen Strategie gut gefahren und werden aus eigener Kraft weiterwachsen.“ Wachstumschancen sieht Karlkristian Dischinger im Stückgutgeschäft, das bisher eine untergeordnete Rolle gespielt hat. „Stückgut und unsere Aktivitäten in der Automobillogistik ergänzen sich hervorragend“, erklärt der Geschäftsführer. Die Mitgliedschaft bei 24plus sieht er als Erfolgsfaktor. „24plus bietet uns ein stabiles Netzwerk, in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit.“

Kein Zweifel besteht daran, dass kd das angepeilte Wachstum aus



Im Familienunternehmen ist jedes Fest ein Familienfest.

In the family company, every celebration is a family celebration.

ry ein Bündel familienfreundlicher Maßnahmen und die Leistungen des kd-Familiennetzwerks. kd bietet den Beschäftigten die Möglichkeit zum lebenslangen Lernen und auf ihre persönliche Lebenssituation zugeschnittene Arbeitszeiten. Wer etwa demente Angehörige pflegt, findet im Unternehmen individuelle Betreuungsunterstützung bis hin zur Vermittlung von Pflegediensten und -plätzen. Und wenn es etwas bei kd zu feiern gibt, zum Beispiel eine Stiftübergabe, dann wird das miteinander gefeiert. Wie es sich in Familienunternehmen gehört.

Passing on the pen at kd

karldischinger (kd) is a company with an unusual appearance. mails, proofs of delivery, even the (very healthy) balance sheet: every piece of writing is written in lowercase letters at kd. When it comes to the company's colours, the 24plus partner from South Baden also goes above and beyond. The scarf, without which Karlhubert Dischinger never leaves the house, the coffee cups and the texts of an e-mail: Everything at kd is green. But only the boss is allowed to sign with green ink. That is why it was a big occasion when Karlhubert Dischinger (65) passed on the pen to his son Karlkristian (31) on September 3, 2016. This symbolic act marked the generational change.

kd is an unusual company, but not just in terms of its appearance. The company's development is extraordinary as well. When Karlhubert Dischinger took the wheel in 1975, the company had ten trucks – his goal was to double that number by the time of his retirement. He more than met his goal: When he handed over the company, the fleet did not consist of 20, but of 120 vehicles, even though kd currently only generates less than one fifth of its turnover from forwarding – the lion's share of the turnover stems from logistical value-added services. In this area of business, kd has 80,000 square metres of warehousing area at their disposal. Over the past 40 years, the number of employees grew from 15 to currently 850, 110 of which are trainees in 17 professions and dual courses of studies. The effect: kd is pursuing the growth strategy mainly with home-grown talents. The company from South Baden focuses its business on the highly sophisticated

areas of automotive, pharmaceuticals and temperature-controlled brand articles.

Great company, great responsibility

The size of the company alone is cause for great responsibility. "We are a family company through and through", says Karlkristian Dischinger. "That is not only true for the owner family. Behind our 850 employees are just as many families for which the company is responsible." The new managing director feels that he is up to the task of successfully continuing the company history. After his a-level exams, he studied logistics at the Baden-Württemberg Cooperative State University; he completed the practical portion outside of the family business and returned, rather coincidentally, to the family company in 2009. Having barely been back, kd was struck by the impact of the financial crisis. After the Lehman Brothers bankruptcy, the turnover of the automotive location Baden-Airpark decreased by 40 per cent. To make things worse, a tender was lost and further turnover decreases by 30 per cent were looming within a year's time. "The time of crisis had a strong effect on me", Karlkristian Dischinger admits. "That was a tough school, but we overcame the crisis."

Afterwards, Karlkristian Dischinger spent the next five years intensely



Das Stammhaus in Ehrenkirchen. Niederlassungen gibt es in Deutschland, Österreich, in der Schweiz und in Ungarn.

The headquarters in Ehrenkirchen. There are branch offices in Germany, Austria, Switzerland and Hungary.

preparing for his role as managing director. "For two terms, I was allowed to fill the office of president of the Chamber of Industry and Commerce", his father Karlhubert Dischinger reports. "During this time I had to witness what happens when family companies do not attend to succession in time. Even healthy companies stumble. We wanted to avoid this mistake in the interest of our customers, the employees, the partners and the family."

Growing with LCL

As Karlkristian Dischinger explained in his inaugural speech as managing director on September 3, 2016, he might maintain a more cooperative style of leadership than his father. However, he does not see the necessity for rash changes: "We have had success with our strategy so far and will continue to grow from within." Karlkristian Dischinger identifies opportunities for growth in the LCL business, which had hitherto only played a minor role. "LCL and our activities in automotive logistics greatly complement one another",

the managing director explains. He views the membership at 24plus as a factor for success. "24plus offers us a stable network, which is not a matter of course in these times."

There is no doubt that kd can stem the growth target in the LCL sector in terms of personnel. kd is one of the most popular employers in South Baden and the only logistician among the finalists of the competition "Germany's most family-friendly companies" of the Federal Ministry for Family Affairs. The jury was convinced by a bundle of family-friendly measures and the performance of the kd family network. kd offers its employees the opportunity for life-long learning as well as working times that are tailored to individual life situations. Someone who takes care of a relative suffering from dementia, for instance, can find individual support in the company, including the mediation of care services and care places. And if there is an occasion to celebrate at kd, for instance when passing on a pen, they celebrate together – as it should be in a family company.



Post von Tim

Auf der Facebook-Seite von 24plus war „Post von Tim“ der Renner. Tausende verfolgten im Netz, was der 23-jährige Azubi Tim Majer von der Spedition Kentner im September 2016 beim Azubi Exchange@e als Praktikant bei Gödecke Logistik im schwedischen Malmö erlebte. Das Interesse der Netz-Gemeinde lag sicher nur zum Teil an den Landschaftsfotos, die der junge Mann in der Freizeit schoss und auf Facebook veröffentlichte. Tim Majer erzählte spannende Geschichten aus dem Praktikumsalltag. Vom Aufenthalt bei Gödecke Logistik in Malmö ist Tim Majer restlos begeistert: „Das war eine einmalige Erfahrung. Ich wurde vom ersten Tag an kollegial aufgenommen und durfte an echten Aufgaben mitarbeiten. Auch konnte ich eine ganz andere Herangehensweise kennenlernen. Spedition und Transport sind in Schweden komplett voneinander getrennt.“



Voll integriert ins Team von Gödecke Logistik: der Austausch-Azubi Tim Majer (3. von links).

Fully integrated into the Gödecke-Logistik team: exchange trainee Tim Majer (third from the left).

Der Azubi Exchange@e ist ein Programm von 24plus, bei dem Auszubildende eines 24plus-Partners während eines mehrwöchigen Praktikums Praxiserfahrungen bei einem anderen Systempartner sammeln können. Viele Deutschland- und Europapartner haben zugesagt, Azubis aufzunehmen. Idealerweise findet das Praktikum im zweiten Ausbildungsjahr statt, in dem die jungen Kolleginnen und Kollegen bereits einen ersten Einblick in den Beruf erhalten haben, aber noch nicht unter dem Prüfungsstress des dritten

Ausbildungsjahres leiden. Die Praktikanten sowie der entsendende und der aufnehmende Betrieb haben nur einige wenige bürokratische Hürden zu nehmen. „Mit unseren Leitfäden und Hintergrundinfos ist der Papierkram in kürzester Zeit erledigt“, verspricht Cornelia Nieves aus der Systemzentrale von 24plus, die den Azubi Exchange@e koordiniert. Tim Majer sieht sich durch den Auslandsaufenthalt bestärkt, nach dem Ende seiner Berufsausbildung in der Logistik zu bleiben. Bestätigt wurde er darin auch von den Verantwort-

lichen seines Praktikumsbetriebs. „Tim ist ehrgeizig und hat Talent“, lobt Klas Eriksson, Geschäftsführer von Gödecke Logistik, seinen Praktikanten. „Und Talente unterstützen wir gerne!“ Erst einmal will Tim Majer seine Abschlussprüfung bestehen, wobei ihm der internationale Teil nun besonders leicht fallen wird. Danach strebt der junge Mann ein kombiniertes BWL- und Logistik-Studium an. „Das Abitur habe ich in der Tasche – und jetzt weiß ich, was ich damit anfangen kann.“

Tim's Posts

Tim's Posts were a hit on 24plus' Facebook page. Thousands followed the online feed of 23-year-old trainee Tim Majer of Spedition Kentner during his internship at Gödecke Logistik in Malmö, Sweden, where he stayed during September 2016 in the framework of the Azubi Exchange@e program. Certainly, the interest of the online community can only in part be attributed to the landscape photos which the young man took in his spare time and which he posted on Facebook. Tim Majer told fascinating stories from the day-to-day of his internship. Tim Majer is enthusiastic about his stay at Gödecke Logistik in Malmö: "It was a unique experience. I was integrated as a colleague from day one and was allowed to work on real tasks. I was also able to familiarise myself with an entirely different approach. In Sweden, forwarding and transport are completely separated." Azubi Exchange@e is a 24plus program in which trainees of a 24plus partner are able to gather practical experience at another system part-



Dem weitgereisten Azubi blieb neben der Arbeit viel Zeit, um Land und Leute kennenzulernen. Die Bilder in Kopenhagen, Malmö, der Naturlandschaft Kullens Fyr und im Volvo-Museum machte er mit seinem Smartphone. Aside from work, the cosmopolitan trainee took the time to acquaint himself with the country and its people. The pictures of Copenhagen, Malmö, the beautiful landscape of Kullens Fyr and the Volvo museum were taken with his smartphone.

ner in line with an internship over several weeks. Many Germany and Europe partners have agreed to take on trainees. Ideally, the internship takes place during the second year of vocational training, when the young colleagues have already had some insight into the job but do not yet face the pressure of examinations during the third year. The interns and the companies involved only have to overcome very few bureaucratic ob-

stacles. "The paperwork is quickly taken care of, thanks to our guidelines and background information", says Cornelia Nieves, who coordinates the Azubi Exchange@e from the 24plus system headquarters. The stay abroad encouraged Tim Majer in his decision to remain in logistics after his vocational training. The managers of the company that housed his internship also acknowledge his abilities. "Tim is ambitious

and talented", says Klas Eriksson, managing director of Gödecke Logistik, full of praise for his intern. "And we love to support talent!" Tim first wants to pass his final examination, the international part of which will now pose little difficulty for him. After that, the young man wants to pursue a dual course of studies in business administration and logistics. "I have my a-level exams – now I know what I can do with it."



**Wir brauchen mehr Europa
und nicht weniger!**

We need more Europe, not less!



Am 13. und 14. September 2016 trafen sich rund 70 Konferenzteilnehmerinnen und -teilnehmer in Kassel zum sechsten Europatag von 24plus. Zwei Tage lang drehte sich alles um internationale Vernetzung, um Kommunikation und Digitalisierung. Die Fachleute aus den internationalen Abteilungen der 24plus-Partner konnten viel Wissenswertes aus interessanten Fachvorträgen mitnehmen. In den Pausen und in den Abendstunden wurde engagiert sowohl über die große Europapolitik als auch über die Zukunft des gemeinsamen Logistiknetzes diskutiert. Aber auch Zählbares kam bei der Tagung zustande: Kontakte wurden intensiviert, Hintergrundinformationen ausgetauscht und gemeinsame Geschäfte verabredet. Fazit: Während im politischen Europa die Fliehkräfte zunehmen, rücken die 24plus-Partner noch enger zusammen. Wir brauchen mehr Europa und nicht weniger!

About 70 conference participants came together in Kassel on September 13 and 14, 2016, for 24plus' sixth Europe Day. The two days were all about international networking, communication and digitalisation. The experts from the international departments of the 24plus partners were able to learn a lot from the interesting lectures. During breaks and the late evening hours, the discussions shifted to European politics and the future of the joint logistics network. The conference also yielded quantifiable results: Contacts were strengthened, background information was exchanged and cooperative deals were arranged. The bottom line: While centrifugal forces are increasing in European politics, the 24plus partners are moving even closer together. We need more Europe, not less!



Steffen Müller, Geschäftsführer der Darmstädter Incloud GmbH, stellte im Impulsvortrag „Im Zeitalter der Digitalisierung das Richtige tun“ die Strukturen und Erfolgsfaktoren digitaler Technologien vor. Frappierend einfach war seine Darstellung, warum wir alle vom Smartphone abhängig sind. Es befriedigt alle Bedürfnisse der Menschen, sogar gegenläufige: Ferne und Nähe, Abenteuer und Sicherheit, Unbekanntes und Bekanntes bringt das Smartphone zu uns. Müllers Fazit: „Die Zukunft

wird digital, weil die Digitalisierung den Menschen Nutzen bietet.“ Seine Kernbotschaft: „Sofern die Men-

schen einen Nutzen erleben, wird jeder Lebensbereich und jeder Wirtschaftsbereich digitalisiert.“ Und sein Appell: „Nutzen Sie die Digitaltechnik unvoreingenommen!“

Steffen Müller, managing director of Incloud GmbH from Darmstadt, presented structures and factors for success of digital technologies in his talk “Doing the right thing in the age of digitalisation”. His assessment of why all of us are dependent on our smartphones was strikingly simple. It satisfies all of our needs, even those

that are diametrically opposed: distance and vicinity, adventure and security, the known and the unknown – the smartphone supplies it all. Müller’s conclusion: “The future is digital because digitalisation is useful for humanity.” His core message: “As long as people experience this usefulness, every sphere of life and every business sector is going to be digitalised.” And his appeal: “Use digital technology without bias!”

Im Vortrag „Europäische Logistik in sozialen Netzwerken“ berichtete Kommunikationsexperte **Hans Pölmann**, wie Logistiker soziale Medien als Informations- und Kommunikationskanal nutzen und wie sich die Unternehmenskommunikation mit diesen Medien verändert: „Die Krankmeldung als Facebook-Nachricht kommt in der Praxis durchaus vor. Wir ärgern uns darüber, wenn Mitarbeiter diesen inoffiziellen Weg gehen. Wir freuen uns aber,

wenn über Facebook Bewerbungen oder Kooperationsangebote hereinflattern. Auch das kommt in der Praxis vor.“

In his lecture “European logistics in social networks”, communications expert **Hans Pölmann** reported how logisticians use social media as a channel of information and communication and how corporate communication is changing because of these media: “The sick note in



form of a Facebook message is not unheard of. We get annoyed when employees take this unofficial route, but we are happy when applications or cooperation offers reach us via Facebook. That is not unheard of either.”

Soziale Medien leben von Selfies.
Social media depend on selfies.



Der IT-Experte **Reiner Joseph** verdeutlichte im Vortrag „Internationale Vernetzung bei 24plus“, dass Daten von Haus aus international sind: „Nur die Interpretationssysteme sind landesspezifisch. Das ist der Ansatz von 24plus. Unsere IT ist intelligent, interaktiv und vernetzt, weil sie intelligente und interaktive Menschen miteinander vernetzt.“

In the lecture “International networking at 24plus”, IT expert **Reiner Joseph** illustrated that data is innately international: “Only the interpreting systems are country-specific. That is 24plus’

approach. Our IT is intelligent, interactive and connected, because it connects intelligent and interactive people.”

Im Vortrag „Vorteile für 24plus durch Digitalisierung“ stellte **Peter Baumann** die strategische Bedeutung digitalisierter Geschäftsmodelle dar und warf fünf Zukunftsthesen auf:

1. Die Industrie 4.0 braucht eine starke Logistik – und die mittelständische Logistik ist auf die neuen Herausforderungen vorbereitet. Eine Schlüsselrolle spielen dabei Datenetze mit Clearing-Plattformen in der Cloud, wie sie 24plus bereits seit langer Zeit einsetzt.
2. Alle ticken B2C. Der Internethandel verändert die Einstellung der Menschen zur Logistik.
3. E-Commerce-Logistik ist das Maß der Dinge. Bewertungsplattformen werden Normalität. Die Kunden bewerten dort nicht nur den Anbieter der Ware, sondern auch den Logistiker. Die Reputation der Logistik steigt.



4. Die Handelskonzepte verändern sich – die Verkehrskonzepte? In Zukunft wird es neben der Standardzustellung individuelle und neuartige Stückgutprodukte geben.
5. Die letzte Meile wird noch wichtiger. Nur wer sie beherrscht, wird zukunftsfähige Angebote auf dem Logistikmarkt platzieren können.

In his lecture “Advantages for 24plus through digitalisation”, **Peter Baumann** presented the strategic

significance of digitalised business models and formulated five theses for the future:

1. Industry 4.0 needs strong logistics – and medium-sized logistics is prepared to tackle the new challenges. Data networks with clearing platforms in the cloud, which 24plus has implemented for a long time, play a key role in this context.
2. Everyone thinks B2C. Internet trade is changing peoples’ attitude towards logistics.
3. E-commerce logistics is the benchmark. Rating platforms will become normality. There, customers not only rate the provider, but also the logistician. The reputation of logistics is increasing.
4. Trade concepts are changing – and transportation concepts? In the future there will be individual and novel LCL products in addition to standard delivery.
5. The last mile is becoming even more important. Only those who are in control of it will be able to place offers on the logistics market that are fit for the future.



Zum Abschluss des ersten Tages diskutierten **Liga Kalnina** (Göllner Riga), **Piotr Kucharzyk** (Lagermax Prag), **Jesper Hansen** (ALPI Dänemark) und **Ingo Klösel** (Geis Nürnberg) zusammen mit Moderator **Peter Baumann** in einer Talkrunde aktuelle politische und wirtschaftliche Entwicklungen in Europa sowie landestypische Herausforderungen. Die Teilnehmer erklärten einhellig, dass ihren Unternehmen und der Wirtschaft insgesamt aus einem einigen und vereinigten Europa große Vorteile erwachsen. Bei den logistischen Themen verwiesen die Diskutanten darauf, dass die Anforderungen der Kunden, was die Logistikqualität und Datenqualität angeht, permanent steigen. PODs in kürzester Zeit sind

demnach keine Marotte der ordnungsliebenden Deutschen, sondern eine gesamteuropäische Anforderung. Liga Kalnina verwies darauf, dass die Anforderungen von 24plus die der Kunden vorwegnahmen. Generell betrachten die internationalen Partner das Europeanetz von 24plus als Wettbewerbsvorsprung. Im Transport ist die wesentliche Kundenanforderung die Laufzeit. Ingo Klösel erklärte, dass die Kunden viele Kennzahlen erwarten und die Informationssysteme von 24plus hierfür eine gute Datenbasis bieten. Jesper Hansen betonte, dass die Kunden keinen Unterschied zwischen Inlands- und Auslandsendungen machen, sondern einheitliche Leistungsstandards erwarten. Piotr Kucharzyk verwies

darauf, dass auch die Kunden vielfach multinationale Unternehmen seien und daher von ihren Logistikern standardisierte Lösungen erwarten. Mit der Flächendeckung in den europäischen Ländern zeigten sich die internationalen Logistikexperten zufrieden. Die Europapartner unterhalten innerhalb ihres Landes jeweils eigene Netze und können damit gute Laufzeiten gewährleisten. Generell wünschen sich die Europapartner von 24plus mehr Menge und eine intensivere Zusammenarbeit.

At the end of the first day, **Liga Kalnina** (Göllner Riga), **Piotr Kucharzyk** (Lagermax Prague), **Jesper Hansen** (ALPI Denmark), **Ingo Klösel** (Geis Nuremberg) and moderator **Peter Baumann** discussed current political and economic developments in Europe as well as country-specific challenges in a panel discussion. The participants unanimously stated that their companies and the economy as a whole would greatly benefit from a united and unified Europe. In terms of logistical topics, the participants stated that the customers' demands in regards to logistics quality and data quality are continuously increasing. PODs within a very short time frame

are thereby not a whim of the orderly Germans, but a pan-European demand.

Liga Kalnina declared that the demands of 24plus anticipated those of the customers. In general, the international partners consider 24plus' Europe network to be a competitive advantage. In transportation, the essential customer demand is the running time. Ingo Klösel explained that customers expect many key performance indicators and that 24plus' information systems supply a good data basis for this. Jesper Hansen emphasised that customers do not differentiate between national and international shipping, but rather expect consistent performance standards. Piotr Kucharzyk remarked that customers are also often multinational companies and therefore expect standardised solutions from their logisticians. The international logistics experts were satisfied with the coverage of the European countries. The Europe partners maintain own networks within their countries and are thereby able to provide good running times. In general, the Europe partners would like to receive larger volumes from and establish a closer cooperation with 24plus.

Der erste Vortrag des zweiten Tages glich einem Weckruf. Auf äußerst engagierte und packende Weise demonstrierte Trainer und Vertriebsexperte **Achim Ludwig Otto**, wie zeitgemäße Vertriebsstrategien aussehen. Besonders wertvoll machten den Vortrag die Praxistipps für Vertriebsmitarbeiter in der Logistikdienstleistung. Etwa der zum Perspektivwechsel. Otto: „Nutzen Sie die Gelegenheit und gehen Sie als Verkäufer einmal im Jahr in ein IHK-Seminar für Einkäufer in der Industrie. Dort lernen Sie, wie unsere Kunden sich auf uns und unsere Argumente vorbereiten.“

The first lecture of the second day resembled a wake-up call. In a dedicated manner, coach and sales expert **Achim Ludwig Otto** demonstrated what contemporary sales strategies look like. The practical

advice for sales employees in logistics made the lecture particularly valuable – advice on changing perspectives, for instance. Otto: “Once a year, you should take the opportunity and attend one of the Chamber of Industry and Commerce's seminars for buyers in the industry. There you will learn how our customers prepare for us and our arguments.”



Karina Braun referierte über das internationale Statuswesen bei 24plus. Die neue Europakoordinatorin zeigte zunächst die technische Entwicklung auf und wies dann anhand von Zeitreihen nach, dass die Quote der übermittelten Stati und PODs im 24plus-Netz eine ständige

Aufwärtstendenz zeigt. Dafür sprach Karina Braun den Europapartnern großes Lob aus, bat aber auch darum, in den Bemühungen um die Datenqualität nicht lockerzulassen: „Ziel der Messung ist es, die hohe Qualität unserer Partner transparent zu machen.“

Karina Braun talked about the international significance of statuses at 24plus. The new Logistics Manager Europe first reflected on the technological development and then verified, by means of time series, that the rate of transmitted statuses and PODs in the 24plus net exhibits a constant upward trend. Karina Braun praised the Europe partners for this. However, she also asked them to persist in their efforts regarding data quality: “The goal of the measurement is to make the high quality of our partners transparent.”

Richtig in die Tiefe ging das Referat von **Jürgen Schaub**, dem Inhaber der Zollagentur Schaub in Fulda. Der Zollexperte klärte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer darüber auf, welche Neuerungen vom Unionszollkodex (UZK) ausgehen. Dabei durchbohrte Schaub dicke Bretter – und sparte nicht mit



Kritik. „Ein Teil der Neuerungen betrifft nur Begrifflichkeiten. Ein anderer Teil verfehlt klar das Ziel, die Zollverfahren zu vereinfachen.“ So sieht der UZK vor, dass auch Lizenzgebühren in die Zollwertermittlung einfließen. Die wesentliche Neuerung besteht aber darin, dass sich nach der Übergangsregelung die Haftungsrisiken des mit der Zollabwicklung beauftragten Logistikers verändern werden. Der

Tipp von Jürgen Schaub: „Bei Unklarheiten und Veränderungen in den Abläufen werden besser Sie aktiv und nicht der Zoll! Wenn Sie einen Formfehler machen, war es ein Formfehler. Wenn der Zoll Ihnen einen Fehler nachweist, können die Konsequenzen ernster sein.“

The lecture of **Jürgen Schaub**, owner of customs agency Schaub in Fulda, was remarkably in-depth. The customs expert enlightened the participants about which new developments the Community Customs Code (CCC) will bring about. Here, Schaub did not skimp on critique. “One part of the changes only applies to terminology. Another part clearly fails to facilitate customs clearance.” The CCC dictates, for instance, that license fees also enter customs valuation. The essential change, however, is that the risks of liability for the logistician who is tasked with customs clearance will change after the transitional regulation. Schaub’s advice: “When it comes to uncertainties and adjustments of processes, you – and not customs – should become active! If you make a formal error, it is a formal error. When customs prove that you made a mistake, the consequences could be more serious.”



Informationstransparenz über Unternehmensgrenzen hinweg, autonome technische Unterstützungssysteme und dezentrale Entscheidungen. Seinem Publikum empfahl Huth, sich strategisch mit diesen Trends auseinanderzusetzen und IT-Kompetenzen aufzubauen.

The last lecture of the Europe Day was visionary. Professor **Michael Huth** of the Fulda University of Applied Sciences investigated the major trends of the future, in particular industry 4.0. In a first step, the academic described trend development in his lecture: Some trends begin strongly and expectations rise drastically – which is often followed by disillusionment. Afterwards, technology often unnoticeably enters everyday reality. Michael Huth considers autonomous driving to be at the pinnacle of expectations at the moment, a level which the technology is currently unable to satisfy. Big data is another example for which there exists a gap between the attributed significance of the technology and its implementation. Concerning augmented reality, the researcher stated that data glasses could increase efficiency in order picking, even though there are still problems with recognition at this time. Huth also sees possible applications for drones, not only for parcel delivery to inaccessible areas, but also for the automated inventory of warehouses.

Im letzten Vortrag des Europatags wurde es noch einmal visionär. Professor **Michael Huth** von der Hochschule Fulda untersuchte die großen Zukunftstrends, insbesondere die Industrie 4.0. Zunächst beschrieb der Wissenschaftler in seinem Vortrag die Trendentwicklung: Manche Trends starten stark, die Erwartungshaltungen schießen in die Höhe – und dann folgt oftmals die Ernüchterung. Wobei die Technologie sich dann oftmals unbemerkt in der Alltagsrealität etabliert. Das autonome Fahren befindet sich für Michael Huth derzeit auf dem Zenit der Erwartungshaltung, die diese Technologie aber derzeit noch nicht erfüllen kann. Auch bei Big Data gibt es noch eine Lücke zwischen der zugesprochenen Bedeutung der Technologie und der Umsetzung. Beim Thema Augmented Reality verwies der Wissenschaftler darauf, dass Datenbrillen die Effizienz beim Kommissionieren ordentlich steigern können, selbst wenn es derzeit noch Erkennungsschwierigkeiten gibt. Auch für Drohnen sieht der Wissenschaftler Einsatzmöglichkeiten, nicht nur in der Paketzustellung in unzugänglichen Gebieten, sondern in der automatisierten Inventarisierung von Lagern. Beim 3D-Druck steht die Entwicklung kurz vor der Marktdurchdringung. Die Auswirkungen des 3D-Druckers auf die Logistik werden nach der Auffassung des Logistiklers gravierend sein, weil die Produktion wieder näher an die Verbrauchermärkte rückt. Auch wird es beim 3D-Druck Dienstleister-Modelle geben, die auch interessante Perspektiven für Logistikdienstleister eröffnen.

For 3D printers, the development approaches market penetration. According to the logistician, the effects of 3D printers on logistics will be tremendous, since production is moving closer to consumer markets again. There are also going to be service provider models for 3D printing, which opens up interesting perspectives for logistics service providers. According to Huth, these trends converge in the smart factory. The mode of production of the smart factory is based on four factors: networking, transparency of information beyond the boundaries of the company, autonomous technological support systems and decentralised decisions. Huth advised his audience to strategically engage with these trends and to foster competences in IT.

Diese Trends laufen nach Meinung des Wissenschaftlers in der Smart Factory zusammen. Die Produktionsweise der Smart Factory fußt auf den vier Faktoren Vernetzung,



Die Kolleginnen und Kollegen der Ziegler-Häuser Aachen (D), Pratteln (CH) und Welkenraedt (B) nutzten den Europatag von 24plus zu einem internen Treffen.

The colleagues of the Ziegler locations Aachen (GER), Pratteln (CH) and Welkenraedt (B) used 24plus' Europe Day for an internal meeting.

Fünf Jahre 24plus hub logistics

Am 1. Oktober 2011 wurde die 24plus hub logistics gegründet, seit fünf Jahren betreibt 24plus das Zentralhub Hauneck in eigener Regie. Bei durchschnittlich 800 Tonnen am Tag durchliefen seither eine Million Tonnen Stückgüter das Umschlagzentrum.

Viele von den Kolleginnen und Kollegen, die 2011 den Übergang vom externen Dienstleister zu 24plus miterlebt hatten, sind heute noch dabei. „Die Schulung, die Mitarbeiterentwicklung, die Umschlagtechnik und die IT-Unterstützung: Das alles ist immer besser geworden“, erklärt Zlatko Nikolovski, Schichtleiter im

Hub. Gerade in der Planung des Personaleinsatzes ist die Datentechnik ein wichtiges Hilfsmittel. Reichten früher noch Erfahrungswerte, um die Einsatzstärke der Schicht zu bestimmen, sind bei den heute stark schwankenden Tagesmengen exakte Daten gefordert. „Aber Daten können nicht verladen“, betont Steffen Renner, Geschäftsführer der 24plus hub logistics. „Das machen nach wie vor unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen wollen wir ein optimales Arbeitsumfeld bieten.“ Dazu zählt auch, dass beim Betriebsausflug am 10. September 2016 das Jubiläum und die millionste Tonne ausgiebig vorgefeiert wurden.



Beim Betriebsausflug besuchte die Truppe der 24plus hub logistics erst den Tobiashammer in Ohrdruf, eine historische Hammerschmiede, und vergnügte sich danach im Brauhaus Friedrichroda.

During the company trip, the team of 24plus hub logistics first visited the Tobiashammer in Ohrdruf – a historical hammer mill – before stopping off for food and drinks at brewery Friedrichroda.

Five years of 24plus hub logistics

24plus hub logistics was founded on October 1, 2011. 24plus has been operating the central hub in Hauneck themselves for five years. With an average of 800 metric tonnes per day, this means that one million tonnes of LCL have passed through the cross-docking centre since then.

Many colleagues who witnessed the changeover from external service provider to 24plus in 2011 are still on board. „The training, the development of the employees, the cross-docking technology und the IT support: All of this has continuously improved“, explains Zlatko Nikolovski,

shift manager at the hub. For staff deployment in particular, data technology is an important tool. While experience used to suffice for determining the required personnel of a shift, today's fluctuating daily volumes require precise data. „Data, however, cannot load a truck“, emphasises Steffen Renner, managing director of 24plus hub logistics. „That is still done by our employees. We want to offer them an ideal work environment.“ This also includes the company trip on September 10, 2016, on which the millionth tonne and the anniversary were celebrated ahead of time.

Karina Braun vertritt seit Juli 2016 Claudia Lehmann, die in die Babypause gegangen ist, als Europakoordinatorin. Für ihren Job bringt Karina Braun genau das Richtige mit: ein Faible für Sprachen, die Ausbildung zur Speditionskauffrau, ein BWL-Studium, Interesse an internationalen Themen und jede Menge einschlägiger Berufserfahrung. So übernahm Karina Braun bei einem KEP-Dienst die Betreuung internationaler Partner. „Stückgut ist ein anderes Metier, aber dank meiner Erfahrung konnte ich mich rasch einarbeiten“, erklärt Karina Braun. Ihren ersten großen Auftritt hatte sie auf dem Europatag (siehe Special Seite 7), wo sie ihre internationalen Kolleginnen und Kollegen persönlich kennenlernen konnte.



Karina Braun has been filling in for Claudia Lehmann as Logistics Manager Europe since July 2016, who is currently on parental leave. Karina Braun has what it takes for the job: a trained forwarding merchant, she has a predilection for languages, a degree in business administration, interest in international topics and a lot of pertinent business experience. For example, Karina Braun took on the supervision of international partners at a CEP service provider. „LCL is a different business, but I was able to integrate myself quickly due to my experience“, Karina Braun explains. She had her first big appearance at the Europe Day (see our special on page 7), where she personally got to meet her international colleagues.

Die Kost Spedition

aus Attendorn feiert in diesem Jahr ihr 70-jähriges Bestehen. Angefangen hatte alles 1946, als Hugo Kost seine Spedition aufbaute. Sein Startkapital: ein Dreitonner und viel fester Wille. 60 Beschäftigte und besondere Stärken in der Kontraktlogistik machen Kost zu einem der marktführenden Unternehmen im Sauerland. Seit 2002 ist das Unternehmen Teil der Kunzendorf-Gruppe, die mit den Standorten Berlin, Ludwigsburg, Schkeuditz, Frankfurt am Main und Attendorn fünfmal im 24plus-Netz vertreten ist. Darin ist Kost der einzige Systempartner, der alle drei Hubs anfährt.



Forwarder Kost from Attendorn is celebrating its 70-year anniversary this year. Everything began in 1946, when Hugo Kost founded his forwarding agency. His starting capital: a three-tonne truck and lots of dedication. Sixty employees and particular strengths in contract logistics make Kost one of the market leaders in the Sauerland region. The company has been part of the Kunzendorf group since 2002, which is represented five times in the 24plus net with its locations in Berlin, Ludwigsburg, Schkeuditz, Frankfurt am Main and Attendorn. Kost is the only system partner which approaches all three domestic hubs.

Marlies Kerstan ist seit Oktober in der Systemzentrale für die Abrechnung und die vorbereitende Buchhaltung zuständig. Die gelernte Steuerfachgehilfin mit mehrjähriger Berufserfahrung in der Buchhaltung trat die Nachfolge von Alexandra Wolf an, die sich nach ihrem berufs begleitenden Studium dazu entschieden hat, eine neue Aufgabe außerhalb von 24plus wahrzunehmen.



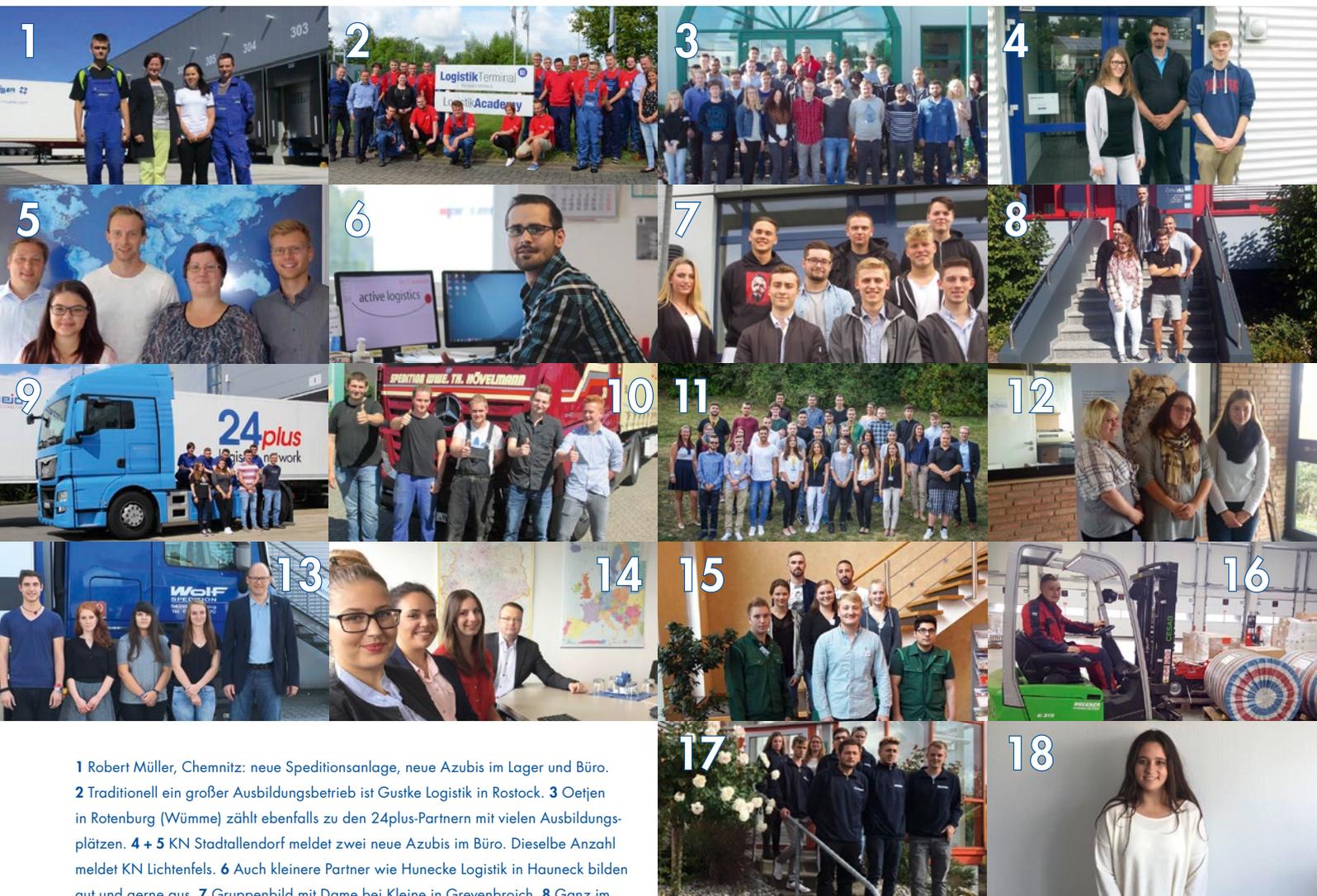
Marlies Kerstan has been responsible for billing and preparatory accounting at the headquarters since October. The trained assistant tax consultant with several years of experience in bookkeeping succeeded Alexandra Wolf, who decided to take up a new challenge outside of 24plus after her accompanying course of studies.

Herzlich willkommen bei 24plus!

Auf den meisten Bildern strahlend blauer Himmel – und strahlende Gesichter: Der neue Azubi-Jahrgang ist da, bei fast allen Partnern tasten sich junge Kolleginnen und Kollegen an ihre Aufgaben heran. Wir wünschen allen (ob hier im Bild dargestellt oder nicht) viel Erfolg und Spaß – und das nötige Maß an Durchhaltewillen, um die anspruchsvollen Ausbildungsgänge in der Logistik zu bewältigen.

Welcome to 24plus!

Bright blue sky on most of the pictures – and bright faces: the new trainee group is here, and at almost all the partners, young colleagues are getting acquainted with their tasks. We wish all of them (whether depicted here or not) lots of fun and success – and the necessary degree of persistence in order to master the sophisticated training programs in logistics.



1 Robert Müller, Chemnitz: neue Speditionsanlage, neue Azubis im Lager und Büro.
2 Traditionell ein großer Ausbildungsbetrieb ist Gustke Logistik in Rostock. **3** Oetjen in Rotenburg (Wümme) zählt ebenfalls zu den 24plus-Partnern mit vielen Ausbildungsplätzen. **4 + 5** KN Stadtallendorf meldet zwei neue Azubis im Büro. Dieselbe Anzahl meldet KN Lichtenfels. **6** Auch kleinere Partner wie Hunecke Logistik in Hauneck bilden gut und gerne aus. **7** Gruppenbild mit Dame bei Kleine in Grevenbroich. **8** Ganz im Süden, bei Emons Allgäu, gibt es fünf neue Azubis. **9** Auch nach dem Eigentümerwechsel bleibt Eischeid in Heiligenhaus ein Ausbildungsbetrieb. **10** Hochdaumen gibt es bei Wwe. Theodor Hövelmann in Rees. **11** 27 Azubis haben 2016 bei LGI angefangen, darunter viele Industriekaufleute. **12** Die Azubis bei Hermann Weber in Göttingen heben den Frauenanteil in der Logistik. **13** Männerdomäne Spedition? Bei Wolf in Straubing zeigt sich ein anderes Bild. **14** Strahlende Gesichter bei Geis Transport und Logistik in Nürnberg. **15 + 16** Acht neue Azubis bietet THE GREEN LINE in Gronau auf, zwei weitere meldet der Umschlagbetrieb ECH. **17** Bei Kentner in Heidenheim sind es acht neue Azubis und insgesamt sogar 23. Die Ausbildungsquote liegt bei zehn Prozent. **18** Auch VS Logistik bildet aus.

1 Robert Müller, Chemnitz: new forwarding facility, new trainees in the warehouse and the office. **2** Gustke Logistik in Rostock traditionally trains lots of young people. **3** Oetjen in Rotenburg (Wümme) is also among the 24plus partners with many train-

ing spots. **4 + 5** KN Stadtallendorf reports two new trainees in the office. KN Lichtenfels reports the same number. **6** Even smaller partners, such as Hunecke Logistik in Hauneck, train well and willingly. **7** Group portrait with lady at Kleine in Grevenbroich. **8** Down in the south, at Emons Allgäu, there are five new trainees. **9** After the owner change, Eischeid in Heiligenhaus remains a training company. **10** Thumbs up at Wwe. Theodor Hövelmann in Rees. **11** 27 trainees started at LGI in 2016, many industrial management assistants among them. **12** The trainees at Hermann Weber in Göttingen increase the female percentage in logistics. **13** Male domain forwarding? Wolf in Straubing paints a different picture. **14** Bright faces at Geis Transport und Logistik in Nuremberg. **15 + 16** THE GREEN LINE in Gronau has eight new trainees, with another two being reported by the cross-docking company ECH. **17** At Kentner in Heidenheim, there are eight new trainees and 23 in total. The training quota is ten per cent. **18** VS Logistik also trains.

Stückgutmarkt verändert sich durch Übernahmen

Die Stückgutlogistik ist ein interessanter Markt für Investoren. Logistiker kaufen Unternehmen zu, um schlagkräftigere Einheiten zu bilden, aber auch Industrieunternehmen und Finanzinvestoren sind als Unternehmenskäufer aktiv. Im Sommer 2016 wechselte bei den drei 24plus-Partnern LGI (Logistics Group International) in Reutlingen, Biehle in Meitingen bei Augsburg und Eischeid in Heiligenhaus der jeweilige Eigentümer. Alle Partner bleiben Knotenpunkte im Netz von 24plus, auch im Management gab es keine Änderungen.

Schwäbisch wird schwedisch

Im Juni 2016 gab der 24plus-Partner LGI aus Reutlingen die Übernahme durch Elanders bekannt. Der Käufer, ein schwedisches Unternehmen, ist weltweit in der Druck- und Verpackungsindustrie tätig und bietet den Kunden zusätzlich Logistikdienste an. LGI ist stark in der industriellen Kontraktlogistik. Damit ergänzen sich die Geschäftsmodelle der Mutter- und Tochtergesellschaft ideal. Vor der Übernahme gehörte LGI Finanzinvestoren.



Dreimal Emons bei 24plus

Seit Juli 2016 hat die Spedition Biehle, langjähriger 24plus-Partner für Bayerisch-Schwaben, mit der Spedition Emons aus Köln einen neuen Eigentümer. Verkauft wurde lediglich das Speditionsgeschäft, die Speditions- und Logistikimmobilien bleiben Eigentum der Familie Biehle. Das Traditionsunternehmen wird auch nach dem Eigentümerwechsel unter dem Namen Biehle weitergeführt.

Bernhard Biehle bleibt Geschäftsführer, seine Brüder Alfons, Stefan und Benedikt Biehle sind ebenfalls unverändert für das Unternehmen tätig – wie alle anderen Beschäftigten und selbst Subunternehmer. Mit der Übernahme der Spedition Biehle

wächst Emons auf 90 Standorte weltweit. Dabei verfolgt Emons nicht das Ziel, das Netzwerk mit weiteren eigenen Standorten auszubauen, sondern unterstützt Unternehmen darin, Arbeitsplätze zu erhalten, wenn eine Unternehmensnachfolge nicht innerhalb der Eigentümerfamilie möglich ist. Durch die Übernahme von Biehle sind nun drei Emons-Häuser Mitglieder von 24plus: Herbertshofen-Meitingen bei Augsburg, Kempten im Allgäu und Urmitz bei Koblenz.

Eischeid bleibt inhabergeführter Mittelstand

Im Juli 2016 veräußerte Dr. Wolfgang Eischeid seine operativen Spe-



ditions- und Logistikunternehmen und ging mit 76 Jahren in den Ruhestand. Die Eigentümer der neuen Eischeid Logistik und Spedition GmbH & Co. KG in Heiligenhaus sind Privatinvestoren und das Management. Geschäftsführer Jean Oberste-Lehn übernimmt mit einer Minderheitsbeteiligung nun auch unternehmerische Verantwortung. Hintergrund des Verkaufs war eine Nachfolgeregelung außerhalb der Unternehmerfamilie. „Für die Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner ändert sich wenig“, erklärt Jean Oberste-Lehn, nunmehr alleiniger Geschäftsführer des 150 Beschäftigte zählenden Unternehmens. „Wir bleiben inhabergeführter Mittelstand.“

Takeovers are changing the LCL market

LCL logistics is an interesting market for investors. Logisticians buy up companies in order to form more powerful units, but industrial companies and financial investors also purchase companies. In the summer of 2016, ownership changed at the three 24plus partners LGI (Logistics Group International) in Reutlingen, Biehle in Meitingen near Augsburg and Eischeid in Heiligenhaus. All three partners remain nodes in the 24plus net and there were no changes to the management.

Swabian becomes Swedish

In June 2016, 24plus partner LGI from Reutlingen announced the takeover by Elanders. The buyer, a Swedish company, is globally active in the printing and packaging industry and additionally offers logistical services to its customers. LGI is strong in industrial contract logistics. Therefore, the business models of parent company and subsidiary perfectly complement one another. Before the takeover, LGI belonged to financial investors.

Bavarian part of Swabia, has a new owner in the form of Spedition Emons from Cologne. Only the forwarding business was sold, while the forwarding and logistics real estate remain owned by the Biehle family. The traditional company continues to operate under the name Biehle even after the owner change. Bernhard Biehle remains managing director, his brothers Alfons, Stefan and Benedikt Biehle also remain unchangingly active for the company – as do all other employees and even subcontractors. With the takeover of Spedition Biehle, Emons grows to 90 locations globally. In

this process, Emons is not pursuing the goal of expanding the network through further own locations, but rather supports companies in retaining workplaces when a succession is not possible from within the owner family. Through the Biehle takeover, three Emons sites are now members at 24plus: Herbertshofen-Meitingen near Augsburg, Kempten in the Allgäu and Urmitz near Koblenz.

Eischeid remains owner-managed medium-sized company

In July 2016, Dr. Wolfgang Eischeid sold his operative forwarding and logistics companies and retired at

the age of 76. The owners of the new Eischeid Logistik und Spedition GmbH & Co. KG in Heiligenhaus are private investors and the management. With a minority interest, managing director Jean Oberste-Lehn now also takes on corporate responsibility. Background to the sale was a succession regulation outside of the entrepreneur family.

“Little changes for the customers, employees and business partners”, explains Jean Oberste-Lehn, now sole managing director of the company with 150 employees. “We remain an owner-managed medium-sized company.”

ALPI wird in Dänemark noch größer



Eine Speditionsanlage der Superlative ist derzeit im dänischen Herning im Entstehen begriffen. ALPI, der Dänemark-Partner von 24plus, baut auf einem 150.000 Quadratmeter großen Areal ein Umschlagterminal mit einer Fläche von 7.900 Quadratmetern, ein 8.000 Quadratmeter großes Hochregallager und ein 3.500 Quadratmeter großes Verwaltungsgebäude. Das Terminal mit 75 Toren ging bereits im Juli 2016 in Betrieb, die Immobilie für die Lagerlogistik war zwei Monate später fertiggestellt. Lediglich der Bau des Bürogebäudes wird sich noch bis Jahresende hinziehen. Die neue Immobilie ist sichtbarer Beleg dafür: ALPI wächst und hat große Ziele!



In der dänischen Logistikszene gehört ALPI zu den bekanntesten Anbietern für Spedition und Logistik. Dies liegt nicht allein am Sportsponsoring, mit dem das 200 Mitarbeiter starke Unternehmen den dänischen Spitzenhandball und den Behindertensport unterstützt. Auch die Leistungsfähigkeit des Mittelständlers hat sich herumgesprochen. ALPI betreut Kunden, die beides wollen: den persönlichen Service eines mittelständischen Logistikdienstleisters und eine höchst professionelle Abwicklung aller Aufträge im In- und Ausland. Mit dieser Strategie hat ALPI besonders bei mittelständischen Kunden Erfolg. „Der dänische Logistikmarkt wächst dynamisch. Aber wir wachsen noch schneller als der Markt“, erklärt Jesper Hansen, bei ALPI zuständig für das Speditionsgeschäft in Deutschland und den Benelux-Ländern.



Jesper Hansen wünscht sich eine engere Zusammenarbeit mit den Partnern.

Jesper Hansen desires closer cooperation with the partners.

Europaweite Verbindungen sind für die dänischen Kunden besonders wichtig. Die Wirtschaft des Landes ist geprägt von vielen kleinen und mittelgroßen, dafür aber hochspezialisierten Unternehmen. Weil der Inlandsmarkt wenig hergibt, produzieren in Dänemark sogar viele Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten größtenteils für den Export. Bevor ALPI 2013 als Dänemarkpartner zu 24plus stieß, wurden die internationalen Sendungen zum Teil über das ALPI-Netzwerk und zum Teil über viele bilaterale Verkehre mit kleineren Partnern abgewickelt.

„Das war relativ umständlich“, gibt Jesper Hansen zu. „Mit 24plus als Netzwerk haben wir unsere interne Abwicklung und unsere Angebote gegenüber den Kunden deutlich verbessert.“ Einen Teil des Wachstums von ALPI in den vergangenen knapp vier Jahren – in dieser Zeit stieg die Zahl der Mitarbeiter von 150 auf 200 – führt Hansen deshalb auf die Mitgliedschaft bei 24plus zurück. Das personelle Wachstum bewältigt ALPI über Ausbildung. Das dänische Ausbildungssystem ähnelt dem in den deutschsprachigen Ländern, die Ausbildungsquote bei ALPI liegt bei rund zehn Prozent.

Die neue Immobilie ist sichtbarer Beleg dafür: ALPI wächst und hat große Ziele.

The new real estate is visible proof: ALPI is growing and has large goals.

Über das Stückgut hinausdenken
Größter Handelspartner Dänemarks ist Deutschland, mit einigem Abstand folgen Schweden, Großbritannien, die Niederlande, Norwegen, USA und China. Da ist es logisch, dass die Deutschlandverkehre für ALPI besonders wichtig sind. Das Leistungsversprechen, das ALPI den Kunden in Dänemark gibt, halten die deutschen 24plus-Partner ein, die Qualität in der Stückgutzustellung ist tadellos. Auch bei den Sendungen, die den dänischen Partner aus Deutschland erreichen, stimmt die Zustelleistung. „Auf der Basis des Erreichten sollten wir nun daran gehen, die Zusammenarbeit zwischen den deutschen Partnern und uns zu intensivieren“, wünscht sich Jesper Hansen. Möglichkeiten sieht er im Stückgutbereich, aber auch bei Ladungen und vor allem in der Kontraktlogistik. Viele internationale Unternehmen entscheiden sich dafür, die Skandinavien-Distribution über ein Zentrallager in Dänemark zu betreiben.

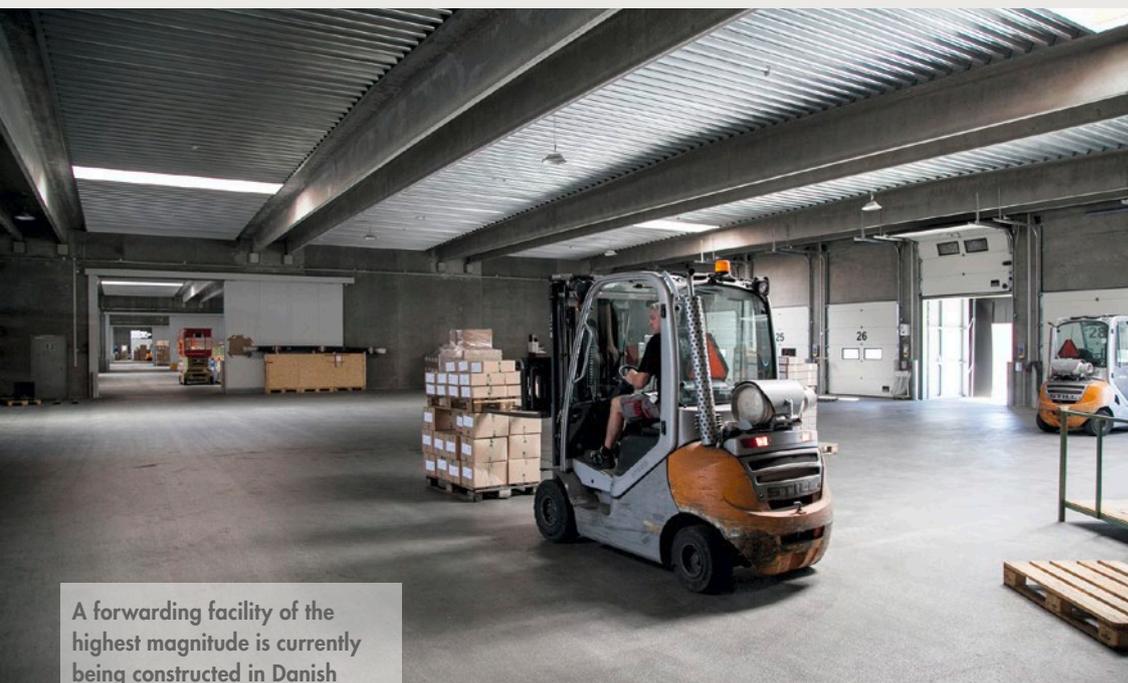
die Dänen in der Lage, sämtliche Sendungsgrößen abzuwickeln, vom Container bis zum Paket.

Die sich daraus ergebenden Möglichkeiten können nun auch die 24plus-Partner nutzen und ihren Kunden die Distribution in Nordeuropa anbieten. „Diese Zusammenarbeit zwischen uns und unseren 24plus-Partnern würde automatisch zu mehr Verkehren führen, also zu mehr Abfahrten, die wir auch für unsere Stückgutaktivitäten einsetzen könnten“, erklärt Jesper Hansen. Weil aber mehr Abfahrten bessere Laufzeiten bedeuten, würden sich damit auch die Chancen der 24plus-Partner vergrößern, weitere Marktanteile im Stückgut zu gewinnen. Hansen: „Wenn die Kunden in der internationalen Spedition eines schätzen, dann sind es stabile und kurze Laufzeiten.“

Dies erklärt, weshalb ALPI neben der Umschlaganlage ein Hochregallager mit 8.000 Quadratmetern Fläche und einem Vielfachen an Palettenstellplätzen errichtet hat. Auch verkehrstechnisch ist ALPI für diese Aufgaben gerüstet. Über die Kooperation mit KEP-Diensten sind

Diese kurzen Laufzeiten waren auch der Grund dafür, weshalb ALPI rasch Direktverkehre mit den 24plus-Partnern Lagermax in Salzburg und Ziegler (Schweiz) AG in Basel etablieren konnte, die sich einer guten Auslastung erfreuen. Jesper Hansen kann sich vorstellen, dass dies auch bei Direktverkehren zu deutschen Partnern der Fall wäre. Die Abwicklung würde problemlos verlaufen: Bei 75 Andocktoren im neuen Terminal ist immer eines frei.

ALPI expands even more in Denmark



A forwarding facility of the highest magnitude is currently being constructed in Danish Herning. ALPI, 24plus' partner for Denmark, is building a cross-docking terminal with an area of 7,900 square metres, a high rack warehouse with an area of 8,000 square metres and an administration building with an area of 3,500 square metres on premises with a total size of 150,000 square metres. The terminal and its 75 gates already went into operation in July 2016, while the building for warehouse logistics was finished two months later. Only the construction of the administrative building will take until the end of the year. The new real estate is visible proof: ALPI expands and has large goals!

Die neue Anlage ist eine Warendreh-scheibe für Nordeuropa.

The new facility is a goods hub for Northern Europe.



ers in particular. "The Danish logistics market is growing dynamically. But we are growing even stronger than the market", explains Jesper Hansen, who is responsible for the forwarding business in Germany and the Benelux states at ALPI.

Europe-wide connections are especially important for the Danish customers. The country's economy is characterised by many small and medium-sized yet highly specialised companies. Because the national market does not yield a lot, many companies in Denmark with fewer than 20 employees mainly manufacture for export. Before ALPI joined 24plus as partner for Denmark in 2013, the international shipments were partially processed through the ALPI network and partially via many bilateral transports with smaller part-

ners. "That was relatively complicated", Jesper Hansen admits. "With 24plus as a network, we have greatly improved internal processing as well as our offers for the customers". That is why Hansen attests part of ALPI's growth in the past four years to the membership at 24plus – during this time, the number of employees rose from 150 to 200. ALPI manages its personnel growth through training. The Danish training system is similar to that of the German-speaking countries, the training quota at ALPI amounts to roughly ten per cent.

Thinking beyond LCL

Denmark's largest trade partner is Germany, with some distance followed by Sweden, Great Britain, the Netherlands, Norway, the US and China. Therefore, it is only logical

that the Germany transports are of particular importance to ALPI. The performance promise given by ALPI to their Danish customers is kept by the German 24plus partners; the quality in LCL delivery is impeccable. The delivery performance is also up to par regarding shipments reaching the Danish partner from Germany. "On the basis of what we have achieved, we should now focus on intensifying the collaboration between the German partners and us", Jesper Hansen says. He sees opportunities in the LCL sector, but also with regard to loads and especially in contract logistics. Many international companies decide to handle the distribution in Scandinavia through a central warehouse in Denmark.

This explains why ALPI, in addition to the cross-docking facility, erected a high rack warehouse with 8,000 square metres of storage space as well as a multiple thereof for pallet spaces. ALPI is also prepared for these tasks in terms of transport. Through the cooperation with CEP services, the Danes are able to handle all shipment sizes, ranging from parcel to container. The 24plus partners are now also able to make use of these emerging possibilities, enabling them to offer distribution in Northern Europe to their customers. "This collaboration between us and our 24plus partners would automatically lead to more transports, meaning more departures, which we could also utilise for our LCL activities", explains Jesper Hansen. Since more departures lead to better running times, the chances of the 24plus partners of winning further market shares in LCL would also increase. Hansen: "If the customers in international forwarding value one thing, it is stable and short running times."

These short running times were also the reason why ALPI was quickly able to establish direct transports with the 24plus partners Lagermax in Salzburg and Ziegler (Schweiz) AG in Basel, which are happy about the good capacity utilisation. Jesper Hansen can imagine that this would also be the case with direct transports to German partners. The handling of it would run seamlessly: with 75 gates in the new terminal, one is bound to be free.

ALPI belongs to the most well-known forwarding and logistics providers in the Danish logistics scene. This is not only due to sponsoring sports teams, where the 200 employee-strong company supports Danish top-tier handball and handicapped sports; the performance strength of the medium-sized company has also made the rounds. ALPI services customers who want both: the personal service of a medium-sized logistical service provider and highly professional processing of all business at home and abroad. With this strategy, ALPI has a lot of success with medium-sized custom-

Ordnungsliebe und Entscheidungsfreude

Für die Serie „Jobs in der Logistik“ gehen wir in Nahverkehrsdisposition und schauen Daniel Müller (21) von der Spedition Robert Müller in Saarlouis über die Schulter. Die Dispo ist nicht nur Schnittstelle zwischen Kunden und Fahrer, sondern oft ein Karrieresprungbrett.

Die Mittagsschicht beginnt für Daniel Müller um zehn Uhr. Die ersten 20 Minuten nimmt die Übergabe in Anspruch. Harald Schalk, Nahverkehrsdisponent der Frühschicht, hat in den Morgenstunden aus den elektronischen Sendungsdaten die Zustelltour „gebaut“, wie er sich ausdrückt. Präzise besprechen die Disponenten nun den Stand der Zustellung und die eingegangenen Abholaufträge. Was das Speditionssystem ohnehin anzeigt, streifen die beiden nur kurz, ihre Aufmerksamkeit gilt den Besonderheiten. „Aus Metz kriegen wir Sperrgut“, sagt Schalk. „Deshalb habe ich einen Planen-Lkw und keinen Koffer hingeschickt.“ Auch weist er seinen Kollegen darauf hin, dass einer der Fahrer heute früher nach Hause muss: „Die Tochter hat Ärger in der Schule, der muss sich kümmern.“

Dann geht Schalk in den Feierabend, Müller übernimmt. Er liest aus

den Tabellen auf dem Monitor die aktuelle Situation im Nahverkehrsgebiet heraus, stellt die Aufträge aus dem Transportmanagementsystem zu Abholtouren zusammen – und beginnt zu telefonieren. Bis zum Feierabend um 19 Uhr wird er über 50 Telefonate geführt haben. „Das Telefon und der PC sind meine Arbeitsmittel“, erklärt Müller. „Damit mache ich alles Menschenmögliche.“

Vorausschauend planen

Im Umgang mit technischen Hilfsmitteln wie dem Transportmanagementsystem ist Daniel Müller versiert, sein Nahverkehrsgebiet kennt er in- und auswendig. „Das sind wichtige Voraussetzungen“, erklärt der junge Mann, der nach dem Fachabitur eine Ausbildung zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung begann und seit seinem Abschluss vor einem Jahr in der Disposition

arbeitet. „Aber Technik und Software machen noch keinen guten Nahverkehrsdisponenten.“ Dazu braucht es mehr. Ordnung ist das halbe Berufsleben in der Disposition, nur so lässt sich vorausschauend planen. Die andere Hälfte besteht aus Flexibilität und Stressresistenz. Gerade ist Müller damit beschäftigt, einen Auftrag zu retten. Der Kunde ist dafür bekannt, oft mehr Sendungen einzuspeisen als angekündigt, was der Disponent schon einberechnet hat. Heute aber ist es die doppelte Menge. Blitzschnell spielt Müller seine Optionen durch. Dann dirigiert er

telefonisch vier Fahrer um – wegen der zusätzlichen Sendungen muss jeder den Ersatzmann für den anderen spielen. So rasch die Fahrer informiert werden müssen, findet Daniel Müller doch immer motivierende Worte für sie. Am Ende des Tages kommen alle Sendungen rechtzeitig in Saarlouis an – und auch der Fahrer mit der Tochter mit Schulproblemen kommt wie versprochen früher raus.

Bisher vorgestellte Berufsbilder

Ausgabe 2/2016: Berufskraftfahrer im Fernverkehr



Tidiness and decisiveness

For the series “Logistics Professions” we visit short distance transport dispatch and are looking over the shoulder of Daniel Müller (21) of Robert Müller in Saarlouis. Dispatch is not just the interface between customer and driver, but often also a career springboard.

The midday shift begins at 10:00 A. M. for Daniel Müller. The first twenty minutes are consumed by the handover. Harald Schalk, dispatcher for the early shift, has – as he likes to say – “built” the delivery tours from the electronic shipment data during the morning hours. The colleagues are now talking about the state of delivery in detail as well as about incoming pick-up orders. The two only briefly tackle what the forwarding system displays anyway; their attention lies on the particularities. “We are receiving bulky goods from Metz”, says Schalk. “That is why I sent a tarpaulin truck and not a semi-trailer.” He also reminds his colleague that one of the drivers has to go home early today: “The daughter

has trouble at school and he has to attend to that.”

Then Schalk calls it a day while Müller takes over. He derives the current situation in the short distance transport area from tables on the monitor, compiles the orders from the transport management system into pick-up tours – and picks up the phone. Until the end of the day at 07:00 P. M., he will have had more than 50 calls. “The phone and the computer are my working tools”, explains Müller. “That is how I make everything humanly possible possible.”

Planning in advance

Daniel Müller is well-versed in dealing with technical tools such as the transport management system; he

knows his short distance transport area by heart. “These are important prerequisites”, explains the young man, who, after acquiring his technical diploma, began training as a management assistant for freight forwarding and logistics services and who – after receiving his diploma – has been working in dispatch for the past year. “Technology and software do not make a good short distance transport dispatcher, however.” That requires more. Tidiness is half the job in dispatch, only that allows for planning in advance. The other half is made up of flexibility and stress resistance. Müller is currently attempting to save an order. The customer is known for regularly feeding more deliveries into the system than announced, which the dispatcher has already accounted for. Today, however, it is twice the amount. Müller goes through his options in lightning-fast fashion. He then redirects four



drivers by phone – because of the additional shipments, everyone has to act as replacement for the other. As fast as the drivers have to be informed, Daniel Müller still finds encouraging words for them. At the end of the day, all shipments arrive in Saarlouis on time – and, as promised, even the driver whose daughter is having problems at school gets to go home early.

Previously presented professions

Issue 2/2016: professional long distance drivers