

24plus

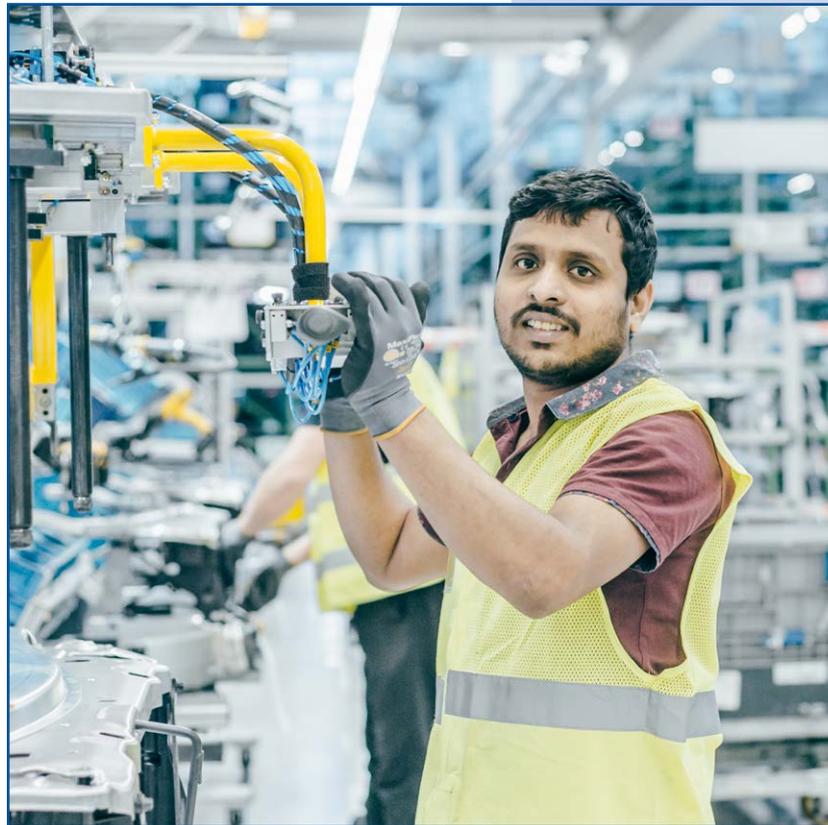
Das Kunden- und Mitarbeitermagazin
von 24plus logistics network
The customers' and staff members' magazine
of 24plus logistics network

3



Datennetz und Scanner
24plus optimiert IT-Infrastrukturen

**Data network
and scanners**
24plus optimises IT infrastructure



16



KLG Europe
Grenzenlose Logistik. Seit 1918

KLG Europe
Borderless Logistics. Since 1918

18



Ferdinand Heinrich
Hanseatisch kühl in heißen Phasen

Ferdinand Heinrich
Keeping their Hanseatic cool
in hot phases

4

„Qualität macht den Unterschied – gerade jetzt!“

Der 24plus-Partner LGI nutzt das 24plus-Netz für anspruchsvolle Kundenprojekte

“Quality makes the difference – especially now!”

24plus partner LGI uses the 24plus net for advanced customer projects

9 - 12

24plusKOMPAKT:
Mautausweitung
in Deutschland
24plusKOMPAKT:
Toll extension
in Germany





Sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

bei der aktuellen Belastung der Stückgutnetze durch hohe Mengen ist derzeit kaum jemandem zum Feiern zumute. In den kurzen Wochen des Frühjahrs 2018 kam es aufgrund des Fachkräfte- und Laderaummangels in einigen Regionen zu Engpässen, wie sie gestandene Stückgutspediteure noch nicht erlebt haben. Auch ich, seit 20 Jahren Geschäftsführer von 24plus, kann mich nicht entsinnen, dass es jemals so schwierig war, die Mengen leistungsgerecht abzubilden.

Wir haben dennoch etwas zu feiern – und ich meine damit nicht mein 20-jähriges Jubiläum bei 24plus. Mit dieser Ausgabe erscheint unsere 24plusPunkte seit 20 Jahren. Seit zwei Jahrzehnten informieren wir Sie darüber, was im Netzwerk passiert und welche Ziele wir verfolgen. Wir berichten aber auch, mit welchen Schwierigkeiten wir uns aktuell herumschlagen müssen. Das gehört dazu, wenn wir glaubwürdig sein wollen.

Ins Leben gerufen wurde die Zeitschrift, weil wir der Meinung waren, dass Kommunikation im Netzwerk etwas sehr Wichtiges ist. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Im Tagesgeschäft kommunizieren wir miteinander über Sendungsdaten, per E-Mail, am Telefon und bei vielen Gelegenheiten persönlich. Das ist entscheidend für unsere Zusammenarbeit. Aber das reicht nicht. Wir brauchen auch ein Medium, mit dem wir abseits des Tagesgeschäfts unsere Zusammengehörigkeit ausdrücken können.

Ausgabe für Ausgabe zeigt unsere Zeitschrift eines: In allen Partnerbetrieben, in den Hubs und in der Systemzentrale arbeiten hochqualifizierte Menschen zusammen und geben ihr Bestes, diese Zusammenarbeit weiter zu verbessern, gerade wenn es überall heiß hergeht!

Ihr

Peter Baumann
Geschäftsführer
24plus logistics network

Dear business partners,
dear members of staff,

the current strain imposed on LCL nets by large volumes is not a cause for celebration. During the short spring weeks of 2018, the shortages in skilled labour and loading space led to bottlenecks never seen before by experienced LCL forwarders. Even I, managing director of 24plus for 20 years, cannot remember it ever being so difficult to adequately process the volumes.

Yet, there is something to celebrate – and I am not talking about my 20-year anniversary at 24plus. This issue marks the 20th anniversary of the publication of the 24plusPunkte. For two decades, we have been informing you about what is going on in the network and the objectives we are pursuing. However, we also report on the difficulties we are currently dealing with. That is part of being authentic.

The magazine was created because we were of the opinion that communication within the network is something very important. This has not changed until today. In the daily business, we communicate with each other via shipment data, e-mail, on the telephone as well as, on many occasions, in person. That is decisive for our collaboration. But it is not enough. We also need a medium through which we can express our togetherness.

Issue after issue, our magazine has demonstrated one thing: In all the partner companies, in the hubs and at the system headquarters, highly skilled people work together and give their best to improve our collaboration even further, especially when the heat is on!

Your,

Peter Baumann
Managing director
24plus logistics network

24plus optimiert IT-Infrastrukturen / 24plus optimises IT infrastructure 3

LGI nutzt das 24plus-Netz für anspruchsvolle Kundenprojekte / LGI uses the 24plus net for advanced customer projects 4

Jubiläum: 20 Jahre 24plusPunkte, 20 Jahre Peter Baumann / Anniversary: 20 years of 24plusPunkte, 20 years of Peter Baumann 6

GEFCO Wuppertal: Nahtloser Übergang im Westen / GEFCO Wuppertal: Seamless transition in the West 8

24plusKOMPAKT: Mautausweitung in Deutschland / Toll extension in Germany 9

Einslerabsolventin Sabrina Kurz, Ticker / Straight A's, Ticker 13

24plus integriert vier neue Partner / 24plus integrates four new partners 14

KLG Europe: Grenzenlose Logistik. Seit 1918 / KLG Europe: Borderless Logistics. Since 1918 16

Ferdinand Heinrich: Hanseatisch kühl in heißen Phasen / Ferdinand Heinrich: Keeping their Hanseatic cool in hot phases 18

Serie: Berufe in der Logistik / Series: logistics professions 20



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, Fürth, 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: LGI.
Weitere / Other: Fotolia (Andrew Buckin), KLG Europe, Wild & Pöllmann PR

24plus optimiert IT-Infrastrukturen

Mit Investitionen in das kooperationsinterne Datennetzwerk und in eine neue Scannerlösung verbessert 24plus die IT-Infrastrukturen. Beim Daten-netz treibt 24plus über einen erneuerten Rahmenvertrag mit der Deutschen Telekom den Breitbandausbau voran: Alle Partner erhalten eine schnellere Internetanbindung. Bei den Scannern setzt 24plus erstmals auf eine hardwareunabhängige Lösung.

„Beim Breitbandausbau steht Deutschland im EU-Vergleich allenfalls im Mittelfeld“, erklärt Martin Becker, der als neuer Mitarbeiter in der Systemzentrale von 24plus den langjährigen IT-Koordinator Reiner Joseph unterstützt. „2017 hatten nur 42 Prozent der deutschen Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten einen Internetanschluss mit mindestens 30 Megabit pro Sekunde.“ Besonders schlecht sieht es am Rand der Ballungszentren aus. Während Privatpersonen in den Innenstädten und häufig auch auf dem Land im Netz problemlos Filme streamen können, müssen sich Speditionen in den Gewerbegebieten oft mit Übertragungsraten von einem Megabit pro Sekunde zufriedengeben.

Abhilfe schafft ein erneuertes Rahmenvertrag zwischen 24plus und der Deutschen Telekom. Derzeit er-

halten alle In- und Auslandspartner von 24plus eine schnellere Internetanbindung, um damit auf eine hochsichere und hochverfügbare MPLS-Lösung (Multiprotocol Label Switching) zugreifen zu können. Der gesamte Datenstrom bei 24plus, vom Handscanner der Fahrer über die Inhouse-Systeme der Partner bis zum Rechenzentrum der Euro-Log AG, wird darin abgebildet. Dank des Rahmenvertrags mit der Deutschen Telekom erhalten die 24plus-Partner die Breitbandanschlüsse zu besonders günstigen Preisen. Wo die Erdkabel keine Breitbandübertragung zulassen, werden die Speditionsstandorte über LTE Advanced (4G) angebunden.

Neue Scannerlösung

Turnusgemäß tauscht 24plus in diesem Jahr rund 2.000 im Logistiknetz-

werk eingesetzte Scanner aus. Die neue Lösung arbeitet hardware- und personenunabhängig. Anstatt wie früher den 24plus-Partnern ein mit einer spezifischen Konfiguration bestücktes Gerät vorzuschreiben, muss ab sofort nur eine 24plus-Scan-App auf dem Endgerät lauffähig sein. Um Bündelungseffekte bei der Hardwarebeschaffung nutzen zu können, präferiert 24plus vier Gerätetypen: ein Smartphone, ein industrietaugliches Tablet, einen Barcode-Scanner der Mittelklasse sowie einen besonders robusten Barcode-Scanner. Ihre Konfiguration erhalten die Geräte über Plug-and-play. Fällt ein Gerät aus, genügt es, das Ersatzgerät mit der entsprechenden ID anzumelden. Damit lassen sich die Scanner auch personenunabhängig nutzen. Updates werden über die von 24plus projektierte Cloud-Lösung im Hintergrund auf die Geräte gespielt. Lösungspartner beim Scannerprojekt ist die TIS GmbH aus Bocholt.

Auch bei der Datenverarbeitung gibt es Neuerungen: Die Cloud-Lösung entspricht den Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung

(DSGVO). In den Scannerdaten sind vielfältige personenbezogene Daten wie Name und Adresse des Empfängers sowie die zur Avisierung erforderliche Telefonnummer oder Mailadresse enthalten. Der Betreiber der Cloud stellt bei der 24plus-Lösung per Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung sicher, dass die Daten DSGVO-konform gespeichert, geschützt, bearbeitet und gelöscht werden. Die 24plus-Partner sparen sich damit administrativen Aufwand und verringern rechtliche Risiken.



IT-Fachmann Martin Becker.

IT expert Martin Becker.

24plus optimises IT infrastructure

24plus is improving its IT infrastructure by investing in the cooperation-internal data network and a new scanner solution. For the data network, 24plus is advancing the broadband expansion by means of a renewed framework contract with Deutsche Telekom: All partners will receive a faster internet connection. For the scanners, 24plus is investing in a hardware-independent solution for the first time.

“Where broadband expansion is concerned, Germany is only about average in comparison to other EU countries”, explains Martin Becker, a new employee in the 24plus headquarters who supports long term IT coordinator Reiner Joseph. “In 2017, only 42 per cent of all German companies with more than ten employees had an internet connection with at least 30 Mbit/s.” The connections in the fringes of metropolitan areas are particularly bad. While private persons in inner cities and even rural areas are able to stream movies without any problems, freight forwarders in industrial parks often have to make do with connection speeds of one Mbit/s.

The renewed framework contract between 24plus and Deutsche Telekom will remedy this. Currently, all domestic and international partners of 24plus are receiving a faster internet connection in order to benefit from a highly secure and highly available multi protocol label switching solution (MPLS). This solution handles 24plus’ entire stream of data, from the handheld scanners of the drivers to the in-house systems of partners and the data centre of Euro-Log AG. Thanks to the framework contract with Deutsche Telekom, the 24plus partners receive broadband connections at very low costs. Where underground cables do not allow for broadband transmission, the freight

forwarding locations are connected via LTE Advanced (4G).

New scanner solution

In accordance with the schedule, 24plus is replacing 2,000 scanners that are used in the logistics network in 2018. The new solution is independent from hardware and personnel. In the past, 24plus required the partners to use a device with a specific configuration, while the new solution merely requires a 24plus scan application to run on the end device. In order to benefit from bundling effects when procuring hardware, 24plus recommends four types of devices: a smartphone, an industrial-suited tablet, a middle class barcode scanner as well as a particularly sturdy barcode scanner. The devices receive their configuration via plug-and-play. If a device malfunctions, it is sufficient to register the replacement device with the corresponding ID. Therefore the

scanners can be used independent from specific personnel. The devices receive background updates via the cloud solution projected by 24plus. The partner for the scanner project is the TIS GmbH from Bocholt.

There are news concerning data processing as well: The cloud solution fulfils the requirements of the General Data Protection Regulation (GDPR). The scanner data contains various personal data, such as name and address of the recipient as well as the phone number or e-mail address necessary for shipment notification. By means of an order data processing contract, the cloud provider ensures that the data in the 24plus solution is stored, saved, processed and deleted in accordance with the GDPR. The 24plus partners thereby forego administrative effort and reduce legal risks.

„Qualität macht den Unterschied – gerade jetzt!“

Der 24plus-Partner LGI nutzt das 24plus-Netz für anspruchsvolle Kundenprojekte

Über 4.500 Beschäftigte. 45 Standorte weltweit. Ein Corporate Start-up namens pakadoo, das den Paketdiensten auf der letzten Meile eine clevere Lösung anbietet. Die Spezialisierung auf die fünf Fokusbranchen Automotive, Electronics, Fashion & Lifestyle, Health Care & Life Science und Industrial. Oder eine Firmengeschichte, die nur bis ins Jahr 1995 reicht, aber auf den Computergiganten HP zurückgeht. All dies zeigt: LGI, kurz für Logistics Group International, ist ein außergewöhnliches Logistikunternehmen.

Eine Sonderstellung hat LGI auch im Kreis der 24plus-Partner inne, schon allein durch die Ausrichtung des Unternehmens und die Größe und Komplexität der Logistikprojekte. Im Geschäftsbereich Electronics etwa, wo die Wurzel HP besonders deutlich zu spüren ist, holt der Logistiker PCs beim Kunden ab, setzt sie auf Werkstand zurück und verkauft sie in den sogenannten Second Life Market. Dafür verfügt LGI sogar über eine eigene zertifizierte Einrichtung zur Datenlöschung.

Mehrwertdienste sind Teil der Unternehmensstrategie. Erklärtes Ziel von LGI ist es, für die Kunden aus den fünf Schlüsselbranchen große Teile der Wertschöpfungskette abzubilden. Der Anspruch „Möglichst viel aus einer Hand“ schließt auch den Transport ein. Dieser bekommt in den strategischen Überlegungen des LGI-Managements einen immer größeren Stellenwert und umfasst einen Anteil von fast 50 Prozent.

Während sich LGI also in vielen Belangen von den Mittelständlern im 24plus-Netz unterscheidet, gibt es in anderen Bereichen starke Übereinstimmung. Etwa beim Netzwerk: „Wie jeder 24plus-Partner brauchen wir ein Netz“, erklärt Olaf Horvat, der die LGI bei 24plus vertritt. Er ist am 24plus-Standort Reutlingen Senior Key Account Manager, pflegt die Beziehungen zu wichtigen Kunden und koordiniert die Netzwerkaktivitäten. „Auf strategischer Ebene brauchen wir das Netz zur Beschaffung und die Zustelleistung unserer Partner in der Distribution. Auf der pragmatischen Ebene erhöhen wir mit den Sendungen aus dem 24plus-Netz die Stoppdichte unserer Nahverkehre und verbessern die Wirt-



Komplexe Logistikprojekte sind die Stärke von LGI.

Complex logistics projects are LGI's specialty.



Engagiert sich seit 2002 in 24plus-Gremien, vertritt 24plus auf der Messe und klickt immer beim Ballfieber mit:

Olaf Horvat.

Member of 24plus committees since 2002, represents 24plus at trade fairs and always part of the fever pitch event:

Olaf Horvat.

schaftlichkeit. Aus diesem Grund sind wir auch Gesellschafter bei 24plus.“

Beschaffung für einen großen Technologiekonzern

Ein Beispiel, wie LGI in der Beschaffungslogistik das 24plus-Netz nutzt: Der Logistiker ist unter anderem für einen Branchenriesen im Technologiesektor in der Kontraktlogistik und als Gebietsspedition tätig. Dabei beschaffen die Reutlinger Logistiker Sendungen aller Größe, vom Container bis zum Karton – und natürlich Stückgut. Die von den 24plus-Partnern an einem Tag bei den Lieferanten des Technologiekonzerns abgeholtten Sendungen gelangen über die nächtlichen Hub- oder Direktverkehre am anderen Morgen nach Reutlingen. Dort angekommen,

wird die Ware nach Werksrelation sortiert und mittels Komplettladung gemäß vereinbarten Anlieferzeiten direkt ins jeweilige Werk transportiert. „Ganz unabhängig davon, was bei uns mit der Ware passiert, ist es wichtig, dass die Sendung rechtzeitig eintrifft“, sagt Horvat. „In der Distributionslogistik sind wir ebenfalls darauf angewiesen, dass unsere Partner das Leistungsversprechen einlösen, das wir unserem Kunden gegeben haben.“

Bessere Qualität

Im 24plus-Netz sieht Horvat das Unternehmen LGI gut aufgehoben. Gleichwohl appelliert er an die 24plus-Partner, in den gegenwärtig stürmischen Zeiten die Qualität hochzuhalten. Beim grassierenden Laderaummangel sei es schwierig,

die Laufzeitvorgaben einzuhalten, räumt der LGI-Logistiker ein, in den kurzen Feiertagswochen des Frühjahrs waren branchenweit Engpässe aufgetreten. „Wir sollten uns aber nicht damit herausreden, dass die gesamte Branche gegenwärtig Probleme hat“, sagt Horvat. „Qualität macht beim Kunden den Unterschied – und gerade jetzt besteht für uns 24plus-Partner die Möglichkeit, uns vom Wettbewerb abzusetzen.“

Als Qualitätsfaktoren sieht Horvat neben Investitionen in Fahrer, Umschlagpersonal, Fuhrpark und IT-Infrastrukturen den engen Austausch unter den 24plus-Partnern und unkomplizierte Kollegenhilfe. LGI ist bereit, diese Hilfe zu leisten. Das reicht von der Auskunft bei technischen Fachfragen bis hin zur Unterstützung in Sondersituationen. Bedingt durch die Tätigkeit als Gebietsspediteur ist LGI in Reutlingen weit über die Grenzen des dedizierten 24plus-Zustellgebiets hinaus in Baden-Württemberg unterwegs und setzt im Nahverkehr rund 50 Fahrzeuge ein, darunter auch 40-Tonner. Deshalb kommt es vor, dass 24plus-Partner für die Region bestimmte Teilladungen nicht selbst zustellen, sondern bei LGI abladen. Im Stückgutbereich bieten die Reutlinger benachbarten Partnern bei temporärer Überlastung Hilfe an. Horvat: „Was dem Netz hilft, hilft uns als Partner.“

“Quality makes the difference – especially now!”

24plus partner LGI uses the 24plus net for advanced customer projects

Over 4,500 employees. 45 locations worldwide. A corporate start-up named pakadoo, which offers a clever solution to parcel service providers on the last mile. The focus on the five branches Automotive, Electronics, Fashion & Lifestyle, Health Care & Life Science and Industrial. And a company history that only reaches back as far as 1995, but can be traced to the computer giant HP. All of this shows: LGI, short for Logistics Group International, is an exceptional logistics company.

Because of the company’s focus as well as the size and complexity of its logistics projects, LGI also occupies an exceptional position among the



Für IT-Kunden übernimmt der Logistiker LGI die Softwarebespielung (Bild oben), für Kunden aus dem Automotive-Bereich diverse Vormontagen (Bild links).

Logistician LGI assumes the software installation for IT customers (top image) and various stages of pre-assembly for customers from the automotive sector (image on the left).

24plus partners. In the electronics sector, for instance, where the roots of HP are particularly noticeable, the logistician picks up PCs at the customer, resets them to factory settings and sells them on the so-called second life market. For this purpose LGI even has a certified facility for data erasure at its disposal.

Value-added services are part of LGI’s business strategy. The stated goal of LGI is to assume large parts of the value chain for customers from the five key branches. Striving to provide “as much as possible from a single source” also includes transportation, which is becoming increasingly more important in the strategic considerations of the LGI management and encompasses a share of almost 50 per cent.

While LGI differs from the medium-sized companies within the 24plus net in many respects, there are strong similarities in other areas, for instance where the network is concerned: “Just like every 24plus partner, we need a

network”, explains Olaf Horvat, who represents LGI at 24plus. He is senior key account manager at the 24plus location in Reutlingen, manages important customer relations and coordinates network activities. “At the strategic level, we need the network for procurement and for the delivery services our partners provide in distribution. At the pragmatic level, we are increasing the stop density of our short distance transports with the shipments from the 24plus net and are thereby improving economic viability. That is also the reason why we are a shareholder at 24plus.

Procurement for a large technology group

One example of how LGI uses the 24plus net in procurement logistics is the following: Among other things, the logistician is active for an industry giant from the technology sector in contract logistics and regional freight forwarding. Here, the Reutlingers procure shipments of

all sizes, from container to parcel – and of course LCL. The deliveries the 24plus partners pick up at the suppliers of the technology group during the day find their way to Reutlingen via nightly hub or direct transports by the next morning. Once there, the goods are sorted according to their next destination and transported via full load and according to agreed upon delivery times directly to the corresponding factory. “Irrespective of what happens with the goods at our location, it is important for the shipment to arrive on time”, says Horvat. “In distribution logistics, we also depend on our partners upholding the performance promise that we have given our customer.”

Better quality

Horvat deems LGI to be in good hands at 24plus. At the same time, he appeals to the 24plus partners to keep up the quality during the currently turbulent times. The rampant shortage in loading space makes it difficult to keep up running times, the LGI logistician admits; bottlenecks occurred industry-wide during the short weeks of spring. “However, we should not make excuses by pointing out that the entire industry is currently experiencing difficulties”, says Horvat. “Quality makes the dif-

ference for the customer – and now is the opportunity for us 24plus partners to set ourselves apart from the competition.”

In addition to investing in drivers, cross-docking personnel, fleet and IT infrastructure, Horvat identifies the close communication among the 24plus partners and uncomplicated help among colleagues as quality factors. LGI is ready to provide this kind of help. This spans from supplying technical advice to providing assistance in special circumstances. Because they are active as a regional freight forwarder, LGI in Reutlingen is active far beyond the boundaries of the dedicated 24plus area in Baden-Württemberg and utilises around 50 vehicles in short distance transport, including 40-tonne trucks. That is why 24plus partners occasionally do not deliver part loads destined for the region themselves, but transfer them to LGI. In the LCL sector, the Reutlingers offer neighbouring partners help in the case of temporary overload. Horvat: “Whatever helps the network, helps us as a partner.”

20 Jahre 24plusPunkte · 20 Jahre Peter Baumann



In der Ausgabe 1/2000 berichtet die 24plusPunkte ausführlich über die Eröffnung des Zentralhubs. Umschlagmenge in der ersten Nacht: 320 Tonnen.

In the issue 1/2000, the 24plusPunkte reported on the opening of the central hub in detail. The volume handled during the first night: 320 tonnes.



'98 Der deutsche Bundeskanzler hieß Helmut Kohl, zumindest bis zum 26. Oktober. Dann löste ihn Gerhard Schröder in diesem Amt ab. In den Charts standen 1998 Céline Dion mit „My Heart Will Go On“ und Cher mit „Believe“. Die Börsianer freuten sich über Kursgewinne der Technologiewerte am Neuen Markt. Internet gab's auch schon. Wer mit zwei gebündelten ISDN-Kanälen ins Netz ging, erreichte eine Durchsatzrate von 128 Kilobit pro Sekunde, musste aber für diese extraschnelle Verbindung 16 Pfennig pro Minute berappen.

Und 24plus? Zwei Jahre nach der Gründung im Jahr 1996, im Sommer 1998, war 24plus bereits im Internet präsent, allerdings noch unter der Adresse www.plus24.de. Dass Internetadressen mit einer Zahl beginnen, war damals technisch nicht realisierbar. Der erste Internetauftritt von 24plus zählte lediglich 38 deutsche Partner auf. Von europäischen Verbindungen konnten die 24plus-Partner im Jahr 1998 nur träumen, wie auch von einem eigenen Hubbetrieb. Als Nabe im Verkehrsnetz wurde eine von einem Dienstleister betriebene Umschlaganlage in Fulda-Eichenzell angefahren.

Immerhin hatte 24plus im Jahr 1998 bereits eine eigene Systemzentrale. Der Mitbegründer von 24plus, Michael G. König, hatte der Kooperation in seiner Spedition im Frankfurter Westhafen einen kleinen Büroraum vermietet. Darin: ein paar Aktenordner, die Assistentin Sabine Wuschik und ein 41-jähriger namens Peter Baumann, der gerade von Schenker zu 24plus gewechselt war, um die Geschäftsstelle zu leiten und später Geschäftsführer zu werden. Geboren wurde in dem kleinen Büroraum so manche große Idee – etwa die, ein eigenes Hub zu errichten, Terminprodukte einzuführen und

ein Europanetz aufzubauen. Auch die Redaktionssitzungen der ersten beiden Jahrgänge der 24plusPunkte fanden in dem Frankfurter Büro statt. Seit nunmehr 20 Jahren berichtet die 24plusPunkte über Neulinge im Systemnetz, technische Innovationen, spektakuläre Projekte der Partner oder über aktuelle Marktentwicklungen und rechtliche Neuerungen. Und seit nunmehr 20 Jahren gibt in jeder Ausgabe der 24plusPunkte der Geschäftsführer Peter Baumann im Editorial seine persönliche Sicht der Dinge an die Leserinnen und Leser weiter. So funktioniert Kontinuität!



Aufsichtsrat und Geschäftsführung im Jahr 2006.

Supervisory board and management in 2006.



2006 zählte 24plus zu den Ausstellern der transport logistic China in Shanghai. Seither gibt es eine chinesische Version des Logos.

In 2006, 24plus was among the exhibiting companies at the transport logistic China in Shanghai. Ever since, there has been a Chinese version of the logo.



Kicken, jubeln, feiern: 2006 fand das erste 24plus-Ballfieber statt. 2015 ging das Mitarbeiter-Event in die vierte Runde.

Kick, cheer, celebrate: 2006 witnessed the first 24plus fever pitch. In 2015, the employee event took place for the fourth time.



20 years of 24plusPunkte · 20 years of Peter Baumann



Vor 20 Jahren erschien die erste Ausgabe der 24plusPunkte. Die Titelstory: Der Neubau des Logistikzentrums der Spedition Kleine.

Twenty years ago, the first issue of the 24plusPunkte was published. The cover story: The new construction of the logistics centre of Spedition Kleine.



2008, im Jahr der Finanzkrise und mitten in der Rezession, erweiterte 24plus das Zentralhub. Von außen wurde das Bauvorhaben belächelt. Im Nachhinein stellte sich heraus, dass diese Entscheidung goldrichtig war.
2008, during the year of the financial crisis and in the middle of the recession, 24plus expanded the central hub. The building project was ridiculed by others. In hindsight, this decision turned out to be dead right.



So sah Peter Baumann im Jahr 2002 aus. This is what Peter Baumann looked like in 2002.



Seit 1999 präsentiert 24plus auf der transport logistic in München nicht nur logistische Innovationen, sondern fällt mit kreativen Messeaktionen auf. 2003 gab es Bodypainting, 2011 montierte ein Uhrmacher hochwertige Chronometer am Stand, die anschließend zugunsten von SOS Kinderdorf versteigert wurden.

Ever since 1999, 24plus has not just been presenting logistical innovations at the transport logistic in Munich, but also draws attention with creative convention attractions. 2003 featured body painting; in 2011, a watchmaker assembled high-quality chronometers at the booth, which were later auctioned off to the benefit of SOS Kinderdorf.



'98 Helmut Kohl was Germany's chancellor, at least until 26 October. On that day, Gerhard Schröder succeeded him. At the top of the charts were Céline Dion's "My Heart Will Go On" and Cher's "Believe". Investors rejoiced at the rising stocks of tech companies in the new market. The internet was already around: Those who went online with two bundled ISDN channels achieved a transfer rate of 128 Kb/s, but were charged 16 Pfennig per minute for this high-speed connection.

And 24plus? In the summer of 1998, two years after its founda-

tion, 24plus already had an internet presence, albeit under the address www.plus24.de. To have internet addresses begin with a number was not technologically feasible at the time. 24plus's first internet presence merely listed 38 German partners. 24plus partners could only dream of European connections in 1998; the same was true of a self-owned hub operation. A cross-docking facility in Fulda-Eichenzell, operated by a service provider, was approached as a hub in the transport network.

However, 24plus did already have its own system headquarters in 1998.

Michael G. König, founding member of 24plus, had rented a small office room to the cooperation in his freight forwarding company in the Frankfurter Westhafen. It contained: a few folders, assistant Sabine Wuschik and a 41-year old man with the name of Peter Baumann, who had just made the switch from Schenker to 24plus in order to manage the system headquarters and later become managing director. Many an idea was born in the small office – for instance those to erect a self-owned hub, introduce scheduled products and build up a Europe net. The editorial meetings of the 24plusPunkte

were, during the first two years, also conducted in the Frankfurt office.

For twenty years now, the 24plus-Punkte has reported on newcomers to the system network, technological innovations, spectacular projects of the partners or on current market developments and legal reforms. And for twenty years and in every issue, managing director Peter Baumann has provided the readers with his personal opinion on the state of affairs in the frame of the editorial. That's continuity!

GEFCO Wuppertal sorgt für nahtlosen Übergang im Westen

Win-win-Situation für Netzwerk und Partner

Nach der insolvenzbedingten Suspendierung der Eischeid-Logistik und Spedition GmbH & Co. KG aus Heiligenhaus durch 24plus am 31. Januar 2018 sprang GEFCO Wuppertal sofort die Bresche. Von einem Tag auf den anderen übernahm die Niederlassung der GEFCO Deutschland GmbH große Teile des Nahverkehrsgebiets an Rhein, Ruhr und Wupper und stellte die Flächendeckung im 24plus-Netz sicher.

„Wir haben GEFCO in Wuppertal viel zu verdanken. In einer volumenstarken Zeit sind die Kolleginnen und Kollegen ohne jedes Zögern eingesprungen und haben für uns den Service aufrechterhalten“, lobt 24plus-Geschäftsführer Peter Baumann die Flexibilität des Partners. Anfangs ging es darum, schnelle Übergangslösungen zu finden, um die erheblichen Mehrmengen abzufahren. Aber schon kurz nach dem Start hatte GEFCO Wuppertal in die Erweiterung des Nahverkehrsparks, in die Disposition und in die Personalkapazitäten im Umschlag investiert und auf diese Weise eine Lösung geschaffen, mit der sich die



vergrößerten Aufgaben dauerhaft bewältigen lassen.

„Die zusätzlichen Mengen aus dem 24plus-Netz passen in unser Stückgut-Konzept“, erklärt dazu Jens Höhl, Niederlassungsleiter bei GEFCO in Wuppertal. „Wir werden auch in Zukunft keine innerdeutschen Stückgutverkehre für Kleinkunden anbieten.

Wir streben mit größeren Volumen eine Optimierung unseres Nahverkehrs an.“ In der Vergangenheit war dieser hauptsächlich auf die Vorholung und Zustellung von Sendungen des Konzernnetzes ausgerichtet. Mit den zusätzlichen Stückgutsendungen aus dem 24plus-Netz gelingt es GEFCO Wuppertal nun, die Auslas-

tung im Nahverkehr zu erhöhen. Jens Höhl: „Wir kommen auf diese Weise auf ein besser ausbalanciertes Verhältnis zwischen Sendungseingang und Sendungsausgang.“ Die Nahverkehrsflotte von GEFCO Wuppertal umfasst 40 Fahrzeuge mehrerer fester Nahverkehrsunternehmer.

GEFCO Wuppertal secures seamless transition in the West

Win-win situation for network and partners

After 24plus suspended Eischeid-Logistik und Spedition GmbH & Co. KG from Heiligenhaus on 31 January 2018 due to its insolvency, GEFCO Wuppertal immediately stepped into the breach. From one day to the next, the branch office of GEFCO Deutschland GmbH assumed large parts of the short distance transport area on Rhine, Ruhr and Wupper and secured area coverage within the 24plus net.

“We owe a lot to GEFCO in Wuppertal. During a time of large volumes, the colleagues filled in without hesitation and kept up the service for us”, says Peter Baumann, managing director of 24plus, praising the partner's flexibility. Initially, it was about

finding quick interim solutions in order to manage the substantial excess volumes. However, GEFCO Wuppertal had invested in expanding their short distance fleet, dispatch and personnel capacities in cross-docking briefly after the cooperation began and thereby created a solution with which the greater tasks can be managed in the long term.

“The additional volumes from the 24plus net fit into our LCL concept”, explains Jens Höhl, branch office manager at GEFCO in Wuppertal. “We will continue to not offer domestic LCL transports for small customers. Through larger volumes, we are striving for optimising our short distance transports.” In the past, these mainly

focused on pre-carriage and on the delivery of shipments stemming from the group network. With the additional LCL shipments from the 24plus net, GEFCO Wuppertal is now able to increase its capacity utilisation in short distance transport.

Jens Höhl: “Thereby, we can achieve a better balance between incoming and outgoing shipments.” The short distance fleet of GEFCO Wuppertal encompasses 40 vehicles of several fixed short distant transport companies.



24 *plus* KOMPAKT

Bundesstraßenmaut in Deutschland

Die aktuelle Mautausweitung in Deutschland ist keine Randnotiz, sondern bringt massive Änderungen mit sich. Mit der Ausweitung der Lkw-Maut auf sämtliche Bundesstraßen in Deutschland für Lkw ab 7,5 Tonnen zum 1. Juli 2018 hat der deutsche Staat das mautpflichtige Straßennetz auf über 50.000 Kilometer mehr als verdreifacht. Ab 2019 rechnet die Bundesregierung mit jährlichen Einnahmen von 7,2 Milliarden Euro aus der Lkw-Maut, die beträchtlichen Kosten der Mauterhebung sind dabei bereits abgezogen. Gegenüber 2017 bedeutet dies für den Bund Mehreinnahmen in Höhe von 2,5 Milliarden Euro. Davon stammen über anderthalb Milliarden Euro aus der Ausweitung der Maut auf das gesamte Bundesstraßennetz zum 1. Juli 2018 und eine knappe Milliarde Euro aus den neuen Mautsätzen, die ab dem 1. Januar 2019 gelten sollen.

Nicht allein die Höhe der Mautanpassung stellt die Logistikdienstleister und die Kunden aus Industrie und Handel vor Herausforderungen. Auch die Umsetzung der Einführung war und ist problematisch. Die Mautausweitung zum 1. Juli 2018 war zwar schon seit zwei Jahren beschlossene Sache. Aber die Höhe der Mautsätze blieb lange Zeit offen. Die Ursachen dafür lagen in der Politik: Basis für die Festlegung der Mautsätze ist ein Wegekostengutachten. Dieses Gutachten wurde noch von der alten Bundesregierung vorbereitet. Die Ergebnisse sollten erst nach der Bundestagswahl am 27. September 2017 vorliegen, aber noch rechtzeitig vor dem Inkraft-

treten der Mautausweitung am 1. Juli 2018 veröffentlicht werden.

Doch dieser Plan ging wegen der langen Regierungsbildung nicht auf. Die geschäftsführende Bundesregierung, verfassungsrechtlich zur größtmöglichen politischen Zurückhaltung verpflichtet, sah sich außerstande, das Wegekostengutachten fertigzustellen und damit die Höhe der Lkw-Maut zu bestimmen. Die Folge: Erst Ende März 2018 bekannte sich die neue Regierung zu einheitlichen Mautsätzen für Autobahnen und Bundesstraßen. Ein weiterer Monat verging, ehe die Bundesregierung das Wegekostengutachten veröffentlichte und ihre Pläne konkretisierte, wie die Mautausweitung umgesetzt werden soll.



Somit blieb weder der Transportdienstleistung noch den Kunden Zeit zur Anpassung, was von den Verbänden des Transportgewerbes und der Industrie massiv kritisiert wurde.

Mautausweitung in Etappen

Ebenfalls auf heftige Kritik stieß die Mautausweitung in zwei Etappen: Zum 1. Juli 2018 erfolgte die Mautausweitung auf das gesamte Bundesstraßennetz. Bis zum Jahreswechsel 2018 auf 2019 gelten für das Befahren

der Bundesstraßen die Mautsätze der Autobahnen. Ein halbes Jahr später, zum 1. Januar 2019, will die Regierung die Mautsätze anpassen, was voraussichtlich mit einer deutlichen Mauterhöhung einhergeht. Für die Transportbranche bedeutet dies, innerhalb von nur sechs Monaten zwei Mautanpassungen vornehmen zu müssen. Folglich sind auch die Kunden aus Industrie und Handel gezwungen, ihre Kalkulationen in kurzen Zeitabständen anzupassen.



1. Juli 2018
Ausdehnung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen
1. Januar 2019
Neue Mautsätze



Mautpflichtiges Streckennetz wächst von 12.800 km Bundesautobahnen und 2.300 km mehrspurigen Bundesstraßen auf 52.000 km*
+36.900 km
+244 %

*Quelle: Bundesverkehrsministerium



Einnahmen des Bundes aus der Lkw-Maut*

2017	4,7 Mrd. €
Ab 2019 pro Jahr	7,2 Mrd. €
	+2,5 Mrd. €
	+53 %

*Quelle: Bundesverkehrsministerium



Einnahmen des Bundes im Vergleich*

Kaffeesteuer	1,0 Mrd. €
Branntweinsteuer	2,1 Mrd. €
Lkw-Maut	7,2 Mrd. €
Kfz-Steuer	9,0 Mrd. €
Tabaksteuer	14,2 Mrd. €
Solidaritätszuschlag	16,9 Mrd. €

*Quelle: Bundesfinanzministerium; Lkw-Maut für das Jahr 2019 (Schätzung), alle übrigen Angaben für das Jahr 2016

Was bedeutet die Mautausweitung für die Stückgutpreise? Mehr erfahren Sie auf der nächsten Seite.

Wie beeinflusst die Mautausweitung die Stückgutpreise?

Die Mautausweitung verteuert den Straßengütertransport in allen Güterklassen, vom Päckchen bis zur Ganzladung. Deutlich teurer werden insbesondere die Stückgutverkehre, denn hier sind nun auch große Teile der Vor- und Nachläufe mautpflichtig geworden.

Die ab dem 1. Januar 2019 gültigen Mautsätze sollen sich wie bisher aus Teilmautsätzen zusammensetzen. Zusätzlich zu den Teilmautsätzen für Infrastruktur und Luftverschmutzung kommt ein dritter Teilmautsatz für die Kompensation von Lärmbelastungen neu zum Tragen. Auch wird sich beim Teilmautsatz Infrastruktur die Fahrzeugklassifizierung verändern. Aktuell orientiert sich dieser noch an der Anzahl der Achsen, während das zulässige Gesamtgewicht des mautpflichtigen Fahrzeugs für die Mauthöhe keine Rolle spielt. Im kommenden Jahr wird sich die Zuordnung der Fahrzeuge grundsätzlich nach der Gewichtsklasse richten. Erst bei Lkw über 18 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht wird zusätzlich die Zahl der Achsen maßgeblich. Dies macht die Mautberechnung zukünftig noch komplizierter als im Moment. Dafür ist die zukünftige Mautklassifizierung vernünftiger als die bisherige, denn der tatsächliche Verschleiß der Straße hängt weniger von der Zahl der Achsen ab als von der Achslast. Mit der Neufassung der Fahrzeugklassifizierung werden wohl auch die großen Hänger mit einer mittigen Einzel- oder Tandemachse wieder von den Fernstraßen verschwinden.

Von der Tour zum Mittelwert

Das eingesetzte Equipment ist aber nur einer von vielen Faktoren, die sich auf die Kosten auswirken. Ge-

nerell ist es eine hochkomplexe Angelegenheit, die streckenbezogene Lkw-Maut in sendungsbezogene Kosten umzurechnen. Der Grund: Stückgutverkehre sind mehrfach gebrochen, mit jedem Ladevorgang verändert sich die Zusammensetzung der Sendungen. Auch variiert der Streckenverlauf in der Vorholung und Zustellung täglich. Folglich muss bei der Berechnung der Mautlast mit Mittelwerten gearbeitet werden.

Das Steinbeis Beratungszentrum Forwarding and Logistics Center (Forlogic) hat im Auftrag des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DSLVL) auf Basis von 1.800 Tourenprofilen bei 55 Depots von zehn Stückgutkooperationen und -netzen Deutschlands diese branchenweiten Mittelwerte errechnet. Die DSLVL-Studie kommt zum Ergebnis, dass die Mautbelastung einer durchschnittlichen Stückgutsendung schon bei der ersten Stufe der Mautausweitung zum 1. Juli 2018 deutlich steigt.

Beträchtliche Abweichungen

DSLVL und Forlogic weisen darauf hin, dass es auf Firmenebene zu teilweise beträchtlichen Abweichungen vom Durchschnitt kommen kann. Mit überdurchschnittlichen Mautbelastungen müssen Speditionen in ländlichen Regionen rechnen, die ihre Flächenverkehre in der Regel über Bundesstraßen führen. Das Ausweichen auf

mautfreie Kreisstraßen ist übrigens ebenso wenig eine Option wie der Einsatz von 7,5-Tonnern oder gar von Fahrzeugen der Sprinter-Klasse. Auf den Kreisstraßen droht Zeitverzug, die kleineren Nutzfahrzeuge können trotz ihrer Mautfreiheit bei der Wirtschaftlichkeit mit dem Zwölftonner nicht mithalten.

24plus passt Tarife an

Auch im Innenverhältnis von 24plus gibt es Kunden- und Lieferantenbeziehungen, in denen Maut bezahlt werden muss: Der Zustellpartner erbringt als Dienstleister für den Ausgangspartner eine Leistung, die er angemessen vergütet sehen will – natürlich einschließlich Straßenbenutzungsgebühr. Daher war 24plus dazu gezwungen, die Zustelltarife an die Mautausweitung anzupassen. Zu diesem Zweck ließ 24plus die Mautbelastung auf Partnerebene von externen Fachleuten ermitteln. Die Aufgabe übernahm das Beratungszentrum Forlogic, das bereits die branchenweite Studie zur Bundesstraßenmaut erstellt hatte. Die Berechnungen konnten trotz der Zeitknappheit rechtzeitig abgeschlossen werden, sodass im Innenverhältnis von 24plus seit dem 1. Juli 2018 neue Tarife gültig sind.

Damit steht den Partnern auch ein Mautrechner zur Verfügung, mit dem sie die erforderlichen Mautzuschläge im Stückgut ab ihrem jeweiligen Standort ermitteln können.

Als Fazit bleibt: Mit zukünftig jährlich 7,2 Milliarden Euro an Erlösen für den Bund ist die Lkw-Maut zu einem wichtigen Bilanzposten in der volkswirtschaftlichen Rechnung geworden. Die Lkw-Maut trägt annähernd so viel zum Staatshaushalt bei wie die Kfz-Steuer. Die Transportwirtschaft muss die Kosten der Maut verursachergerecht an ihre Kunden weitergeben – und auch diese sind gezwungen, die Mautkosten einzupreisen. Am Ende trägt der Verbraucher die Mehrkosten. Die Lkw-Maut ist damit eine Sonderform der Mehrwertsteuer. Doch anders als die Mehrwertsteuereinnahmen sind die Einnahmen aus der Maut – in der Theorie – zweckgebunden für den Erhalt und den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. Seit dem Start der Lkw-Maut in Deutschland im Jahr 2005 sind daraus 53 Milliarden Euro in den Staatssäckel geflossen. Die Hoffnung, dass dieser Geldregen zu einer spürbaren Verbesserung der Infrastruktur führt, hat sich indes nicht erfüllt. Der Zustand vieler Bundesstraßen und Bundesautobahnen wurde von Jahr zu Jahr maroder. Ob sich der Trend mit der Mautausweitung umkehren wird, darf getrost bezweifelt werden.



Das ist kein Blitzer für Temposünder. Mit diesen Säulen wird die Lkw-Maut auf Bundesstraßen kontrolliert.

This is not a speed camera. With these pillars, the truck toll on trunk roads is enforced.

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

24plusKompakt ist ein Informationsdienst von
24plus logistics network, der bei wichtigem
Anlass erscheint.

Bildnachweis: Toll Collect (2)
Icons: Dave Gandy, Smashicons,
Simpleicon, Freepik

24 *plus* KOMPAKT

Federal trunk road toll in Germany

The current toll extension in Germany is not a note in the margin, but entails massive changes. With the extension of the truck toll to all trunk roads in Germany for 7.5 tonne trucks and heavier vehicles as of 1 July 2018, the German state has more than tripled the road network subject to toll to over 50,000 kilometres. From 2019 onward, the federal government calculates with a yearly revenue of 7.2 billion Euro stemming from the truck toll, with the considerable costs of the toll collection itself already accounted for. This amounts to additional revenues to the tune of 2.5 billion Euro for the federal government as opposed to the year 2017. More than 1.5 billion Euro stem from the toll extension to the entire trunk road network as of 1 July 2018, close to 1 billion Euro from the new toll rates, which will apply as of 1 January 2019.



However, it is not merely the extent of the toll adjustment that presents logistics service providers as well as customers from industry and commerce with challenges. Its implementation has been and continues to be problematic as well. Even though the toll extension as of 1 July 2018 had been a done deal for two years, the extent of the toll rates remained unknown for a long time. The causes for this lie in politics: A road cost report is necessary in order to determine the toll rates. This report had been prepared by the former federal government. The results were supposed to be available only after the federal election on 27 September 2017, but published in time before the toll

extension came into effect on 1 July 2018. However, this plan did not come into fruition since the new government took such a long time to form. The acting federal government, constitutionally bound to exercise the largest political restraint possible, deemed itself incapable of finishing the road cost report and determining the extent of the truck toll. The result: The new federal government did not publish standardised toll rates for motorways and trunk roads until the end of March 2018. Another month passed before the federal government published the road cost report and substantiated its plans as to how the toll extension was supposed to

be implemented. Thereby, neither transport service providers nor customers had time to adjust, which was extensively criticised by transportation and industry associations.

Toll extension in stages

The toll extension in two stages was also met with hefty critique: The toll extension to the entire trunk road network went into effect on 1 July 2018. Until the turn of the year from 2018 to 2019, driving on trunk roads is sub-

ject to the toll rates applicable for driving on motorways. Half a year later, on 1 January 2019, the federal government wants to adjust the toll rates, which is expected to go hand in hand with an extensive toll increase. For the transport industry, this means having to conduct two toll adjustments within a mere six months. Consequently, the customers from industry and commerce are also compelled to adjust their calculations within short intervals.



1 July 2018
The truck toll now applies to all federal trunk roads

1 January 2019
New toll rates



The road network subject to the toll increases from 12,800 kilometres of federal motorway and 2,300 kilometres of multi-lane federal trunk road to 52,000 kilometres*

+36,900 km
+244%

*Source: German Federal Ministry of Transport and Digital Infrastructure



Federal revenue from the truck toll*

2017 € 4.7bn
Per year from 2019 onwards € 7.2bn

+€ 2.5bn
+53%

*Source: German Federal Ministry of Transport and Digital Infrastructure



Federal revenues in comparison*

Coffee tax	€ 1.0bn
Spirits duty	€ 2.1bn
Truck toll	€ 7.2bn
Motor vehicle tax	€ 9.0bn
Tobacco tax	€ 14.2bn
Solidarity surcharge	€ 16.9bn

*Source: German Federal Ministry of Finance; truck toll for the year 2019 (estimated), all other data for 2016

How does the truck toll extension affect LCL prices? Find out more on the next page.

How does the toll extension influence LCL pricing?

The toll extension makes road transportation more expensive in all goods classes – from parcel to full load.

LCL transports in particular will become significantly more expensive, since large parts of pre- and post-carriage have become subject to toll as well.

As before, the toll rates effective as of 1 January will consist of partial toll rates. In addition to the partial toll rates for infrastructure and air pollution, a third partial toll rate for the compensation of noise pollution is newly coming into effect. Additionally, the partial toll rate infrastructure is going to change the vehicle classification. Currently, it is determined according to the number of axles, whereby the admissible total weight of the vehicle subject to toll does not play a role. In the coming year, the classification of the vehicles will generally be determined according to the weight class. The number of axles is only relevant for trucks with an admissible total weight of over 18 tonnes. In the future, this will make calculating the toll more difficult than it currently is. On the other hand, the new toll classification makes more sense than the current one, since the actual road deterioration is influenced less by the number of axles than by the axle load. With this revised vehicle classification, it is likely that large trailers with a central single axle or a tandem axle will disappear from the trunk roads.

From tour profile to average costs

However, the equipment used is only one of many factors that influence costs. In general, it is a highly complex endeavour to translate the distance-based truck toll into shipment-based costs. The reason: LCL transports are fragmented into multiple processes; the shipment composition changes with each new loading process. Additionally, the routing in pre-carriage and delivery changes daily. Consequently, the calculation of toll costs necessitates working with average values.

On the order of the German Forwarding and Logistics Association (DSLV), the Steinbeis Beratungszentrum Forwarding and Logistics Center (Forlogic) has calculated these industry-wide averages on the basis of 1,800 tour profiles at 55 depots of 10 LCL co-operations and networks in Germany. The DSLV study comes to the conclusion that the toll cost



Ein engmaschiges Kontrollnetz aus Mautbrücken an den Autobahnen, Kontrollsäulen an den Bundesstraßen und mobilen Einheiten des Bundesamts für Güterkraftverkehr sorgt dafür, dass Mautpreller in Deutschland keine Chance haben.

A tightly meshed enforcement network of toll gantries on the motorways, enforcement pillars on the trunk roads and mobile units of the German Federal Office for Goods Transport ensure that toll evaders have no chance in Germany.

for an average LCL shipment will increase significantly in the first stage of the toll extension on 1 July 2018.

Significant deviations

DSLV and Forlogic draw attention to the fact that there can be significant deviations from the average at the individual company level. Forwarding companies in rural regions will need to calculate with higher than average toll costs, since they usually route their regional transports through trunk roads. By the by: Switching to

toll-free country roads is as little of an option as utilising 7.5 tonne trucks or even vehicles of the Sprinter class. Country roads threaten to delay shipments, while the smaller vehicles, despite not being subject to toll, cannot economically compete with the 12-tonne truck.

24plus is adjusting rates

Even within 24plus there are customer and supplier relations for which toll must be paid. The receiving partner is providing a service for the

dispatching partner and wants to be paid for it adequately – including, of course, the road toll. Therefore, 24plus was compelled to adjust its delivery rates to the toll extension. For this purpose, 24plus tasked external experts with determining the toll burden borne at the level of the partners. This task was assumed by the advisory centre Forlogic, which had already compiled the industry-wide study on the toll for trunk roads. Despite being pressed for time, the calculations could be finished on time, so that new rates apply to relations within 24plus as of 1 July 2018.

This also provides the partners with an calculating system with which they can determine the necessary toll premiums for LCL at their respective location.

The following conclusion can be drawn: With future revenues of 7.2 billion Euro for the federal government, the truck toll has become an important item of the national balance sheet. The truck toll contributes almost as much to the national budget as the motor vehicle tax. The transport industry has to transfer the toll costs to its customers on a source-dependant basis – who in turn are also compelled to include toll costs in their calculations. In the end, the consumer bears the additional costs. Thereby, the truck toll is a special form of the value-added tax. However, as opposed to value-added tax revenues, the revenues obtained from the toll are – in theory – earmarked for the upkeep and extension of traffic infrastructure. Since the introduction of the truck toll in Germany in the year 2005, 53 billion Euro have found their way into the national coffers. The hope that this windfall would lead to a noticeable improvement of the traffic infrastructure, however, has not come to pass. The condition of many trunk roads and federal motorways is becoming more and more dilapidated with each passing year. Whether this trend will be reversed through a toll extension can therefore reasonably be doubted.

Platz 1 beim Best Quality Award 2017 teilen sich punktgleich Gustke Logistik Rostock und Robert Müller Chemnitz. Gustke konnte 2017 den im Vorjahr errungenen ersten Platz verteidigen, die Chemnitzer stiegen gegenüber dem Vorjahr um zwei Plätze auf den geteilten Spitzenplatz auf. Hunecke Logistik aus Hauneck schnitt im Auditzyklus 2017 am drittbesten ab. Insgesamt konnten die 24plus-Partner 2017 die Qualität gegenüber dem Vorjahr leicht steigern.



Frontrunners Gustke Logistik Rostock and Robert Müller Chemnitz are tied for the top spot in the Best Quality Award 2017. Gustke was able to defend their position from last year; the Chemnitz-based company moved up two positions to share top rank. Hunecke Logistik from Hauneck came in third in the audit cycle 2017. All in all, the 24plus partners were able to slightly increase the quality in comparison to the previous year.



Grüße aus Malmö

schickte uns Wiebke Müller. Vom 7. Mai bis 8. Juni 2018 war die 18-jährige Auszubildende des 24plus-Partners Schröder + Schierenberg aus Porta Westfalica als Praktikantin zu Gast beim schwedischen 24plus-Partner Gödecke Logistik. Im Rahmen des Azubi Exchange von 24plus machte Wiebke Müller viele neue Erfahrungen im Ausland und schloss neue Freundschaften. Ihre Berichte aus Schweden sind auf der Facebook-Seite von 24plus nachzulesen.



Greetings from Malmö Wiebke Müller sends her regards. Between 7 May and 8 June 2018, the 18-year-old trainee of 24plus partner Schröder + Schierenberg from Porta Westfalica visited Swedish 24plus partner Gödecke Logistik in the frame of an internship. In the context of the 24plus Azubi Exchange, Wiebke Müller had a great experience abroad and made new friends. You can read her reports from Sweden on the 24plus Facebook page.

Grüße aus Riga gibt es in Kürze. Erstmals nimmt der Baltikum-Partner von 24plus, die Göllner Spedition SIA, als aufnehmender Partner am Azubi Exchange von 24plus teil. Den weiten Weg in die lettische Hauptstadt tritt ein Azubi des 24plus-Partners Kentner aus Heidenheim an.

Greetings from Riga will arrive soon. Göllner Spedition SIA, 24plus' partner for the Baltic states, is taking part in the 24plus Azubi Exchange as a hosting partner for the first time. A trainee of 24plus partner Kentner from Heidenheim will make the long trip to the Latvian capital.



Abschluss mit einer glatten Eins

Die Abschlussprüfung ihrer Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement hat Sabrina Kurz im Januar 2018 mit einer glatten Eins bestanden. Zuvor hatte die Auszubildende in der Systemzentrale ihre ursprünglich auf drei Jahre angelegte Ausbildung auf zweieinhalb Jahre verkürzt. Am 16. April 2018 wurde die 21-Jährige bei der Bestenennung der IHK Kassel für ihre herausragende Leistung ausgezeichnet. Damit fand sich Sabrina Kurz in einem kleinen, aber feinen Zirkel wieder: Von den 1.600 Prüflingen des aktuellen Prüfungsjahrgangs im IHK-Bezirk wurden nur 60 Einser-Absolventen zur Bestenennung an den Flughafen Kassel-Calden geladen.

Die Übernahme von Sabrina Kurz ging von einem Tag auf den anderen vorstatten. „Am 18. Januar 2018 hatte ich die letzte Prüfung bestanden, am Tag darauf saß ich als festangestellte Mitarbeiterin in der Abrechnung“, erinnert sich die junge Frau. Für Sabrina Kurz ist die Abrechnung die Wunschposition schlechthin. „Kosten- und Leistungsrechnung, Rechnungswesen, Bilanzbuchhaltung, Mathe: Ich mag alles, was mit Zahlen zu tun hat“, sagt sie. An den Zahlen will Sabrina Kurz auf jeden Fall dranbleiben. Noch ist sie



Die Einserabsolventin Sabrina Kurz will sich berufs begleitend weiterbilden.

Straight A's graduate Sabrina Kurz wants to pursue extra-occupational education.

unentschlossen, ob sie sich zur Bilanzbuchhalterin weiterbilden möchte oder im Fernstudium einen Bachelor in Finanzmanagement in Angriff nimmt. „Die Entscheidung fällt wohl im Sommer“, sagt Sabrina Kurz. „Weiterbilden will ich mich auf jeden Fall, natürlich berufs begleitend.“

Straight A's

Sabrina Kurz passed the final exam of her vocational training as management assistant for office management with straight A's in January 2018. The trainee in the headquarters had previously reduced the three years of her vocational training to two and a half years. On 16 April 2018 the 21-year-old was honoured for her outstanding performance in the context of an event hosted by the IHK Kassel. Sabrina Kurz was part of a small but distinguished group: Of the 1,600 trainees who took this year's exam, only 60 graduates who achieved A's were invited to the honorific event at the Kassel-Calden airport.

The transition from trainee to employee happened from one day

to the next. "I passed the last exam on 18 January 2018 and was a full-blown employee in accounting on the next day", the young woman remembers. For Sabrina Kurz accounting is the best possible department. "Cost and performance calculation, balance sheet accounting, math: I like everything that has to do with numbers", says Sabrina Kurz. She definitely wants to keep working with numbers. As of now she has not decided whether she wants to become a qualified accountant or tackle a B.A. in financial management by distance learning course. "The decision will be made during the summer", says Sabrina Kurz. "I definitely want to pursue extra-occupational education."

Die logistischen Vier

Zu Beginn des Jahres 2018 integrierte 24plus vier neue Partner. Davon sind zwei als duale Partner sowohl bei 24plus als auch bei ONLINE Systemlogistik engagiert. Damit trägt die „Kooperation der Kooperationen“ Früchte, da beide Systeme Ausfälle von Partnern kompensieren und ihre Netzwerkstabilität verbessern können.

Thüringen: Verkehrsunternehmen Andreas Schröder, Hermsdorf

Das Verkehrsunternehmen Andreas Schröder aus Hermsdorf übernimmt seit Anfang 2018 für 24plus die Verteilung und Beschaffung von Stückgütern in Ostthüringen und im Vogtland und hat damit Teile des Zustellgebiets der bei 24plus ausgeschiedenen Niederlassung Reichenbach der d+s logistic übernommen. Das inhabergeführte Familienunternehmen profitiert von seiner verkehrsgünstigen Lage am Hermsdorfer Kreuz und



verfügt über einen Eigenfuhrpark aus 25 Einheiten. Das Verkehrsunternehmen Andreas Schröder war vor der Zusammenarbeit mit 24plus bereits Partner der ONLINE Systemlogistik. Benjamin Schröder bedankt sich für die Unterstützung bei der Aufnahme im Netz: „Aller Anfang ist schwer. Bei 24plus laufen die Prozesse doch ein bisschen anders als bei ONLINE. Aber mit der Hilfe durch die Systemzentrale und einige 24plus-Partner haben wir es gut hingekommen.“

Thüringen: reimer logistics, Gotha

Mit 450 Beschäftigten am Hauptsitz Bremen und an sechs weiteren Standorten in Deutschland zählt reimer logistics zu den leistungsstärksten Logistikern des Mittelstands. Mit den drei „C“ – Consulting, Con-

tract, Cargo – bildet reimer logistics ein umfassendes Dienstleistungsspektrum ab. Der Standort Gotha liegt verkehrsgünstig am Schnittpunkt der A 4 und der B 247. Für 24plus betreut reimer logistics in Gotha die Mitte und den Norden Thüringens.



Die Aufteilung des früheren Nahverkehrsgebiets der Niederlassung Reichenbach der d+s logistic auf zwei 24plus-Partner ermöglicht nun kürzere Wege im Nahverkehr.



Erst 2017 hat die Krüger Internationale Spedition GmbH eine zusätzliche Stückgutumschlaghalle errichtet und bezogen.

Krüger Internationale Spedition GmbH erected and put into operation an additional LCL cross-docking facility in 2017.

Krüger Internationale Spedition GmbH, Göttingen

Der neue Partner in Göttingen ersetzt die Hermann Weber GmbH, die am 1. Februar 2018 insolvenzbedingt aus dem Stückgutnetz von 24plus ausscheiden musste. Bereitwillig in die Bresche sprang die Krüger Internationale Spedition GmbH, die seither ein dualer Partner der Kooperationen ONLINE Systemlogistik und 24plus ist. Geschäftsführer Andreas Krüger: „Wir haben nicht nur das Verteilergebiet von Hermann Weber übernommen, sondern auch 15 Beschäftigte.“ Der neue 24plus-Partner in Göttingen ist ungleich größer als der ehemalige. Krüger bewirtschaft-

et in Göttingen und Apolda 35.000 Quadratmeter Logistikfläche auf über 110.000 Quadratmetern eigener, befestigter Grundfläche und hält einen großen Eigenfuhrpark bereit. Für den neuen 24plus-Partner sind 133 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Mit die größte Herausforderung in der Stückgutlogistik sieht Andreas Krüger in den veränderten Sendungsstrukturen: „Ein Großteil der aktuellen Kapazitätsengpässe im Nahverkehr rührt vom Aufwand her, den wir mit Privatkundensendungen betreiben müssen. In Netzen wie 24plus und ONLINE sehen wir eine Chance, diese Herausforderungen zu bewältigen.“

Schleswig-Holstein: Paul Weidlich Lübeck GmbH

Das mittelständische Speditionsunternehmen Paul Weidlich stieß im März 2018 zu 24plus und hat in Abstimmung mit den 24plus-Partnern in Schleswig-Holstein und Hamburg

ein Nahverkehrsgebiet im Südosten Schleswig-Holsteins übernommen. Paul Weidlich ist Stückgutexperte und disponiert einen Fuhrpark von 20 Fahrzeugen im Nah- und zehn weiteren Einheiten im Fernverkehr. „24plus war unsere Wunschkoope-

ration“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Benjamin Clasen. „Unser Wunsch war es, mit starken Partnern paarige Direktverkehre zu installieren.“ Dieser Plan ist aufgegangen: Kaum drei Monate nach dem Start hat Paul Weidlich zusätzlich zu

den Verkehren zum Zentralhub und zum Regionalhub Norddeutschland fünf Direkt- und Begegnungsverkehre zu 24plus-Partnern aufgebaut.

The logistical Four

At the start of 2018, 24plus integrated four new partners into the network. Two of them are dual partners and as such part of 24plus and ONLINE Systemlogistik. Thereby, the “cooperation of cooperations” comes to fruition, since both systems compensate for down-times of partners and are able to improve their network stability.

Thuringia: Verkehrsunternehmen Andreas Schröder, Hermsdorf

As of early 2018, Verkehrsunternehmen Andreas Schröder from Hermsdorf assumes the distribution and procurement of LCL in Eastern Thuringia and the Vogtland for

24plus and has thereby taken over parts of the delivery area of d+s logistic's Reichenbach location, which is no longer part of 24plus. The owner-managed family business benefits from its accessible location near the Hermsdorf junction and has

a self-owned fleet of 25 vehicles at its disposal. Verkehrsunternehmen Andreas Schröder had already been part of ONLINE Systemlogistik before joining 24plus. Benjamin Schröder is thankful for the support during the incorporation process:

“Getting started is the hardest part. The processes at 24plus differ from those at ONLINE. But we did well, thanks to the help of the headquarters and several 24plus partners.”

Thuringia: reimer logistics, Gotha

With its 450 employees at the headquarters in Bremen and six other locations in Germany, reimer logistics is among the most powerful medium-

sized logistics service providers. The three C's of reimer logistics – Consulting, Contract, Cargo – offer a comprehensive range of services. The Gotha location is easily accessible at

the intersection of motorway A 4 and trunk road B 247. For 24plus, reimer logistics in Gotha services central and northern Thuringia. Dividing the former short distance transport area

of d+s logistics' Reichenbach location among two 24plus partners allows for shorter trips in short distance transportation.

Krüger Internationale Spedition GmbH, Göttingen

The new partner in Göttingen replaces Hermann Weber GmbH, who had to withdraw from 24plus' LCL network on 1 February 2018 due to insolvency. Krüger Internationale Spedition GmbH was ready to close the gap and has been a dual

partner of the cooperations ONLINE Systemlogistik and 24plus ever since. Managing director Andreas Krüger: “The distribution area was not the only thing we took over from Hermann Weber. We also assumed 15 employees.”

The new 24plus partner in Göttingen is significantly larger than

their predecessor. In Göttingen and Apolda, Krüger operates 35,000 square metres of logistics space on more than 110,000 square metres of self-owned property and has a large self-owned fleet at its disposal. 133 employees work for the new 24plus partner. Andreas Krüger regards the changing shipment structures as

one of the biggest challenges in LCL logistics: “A large part of the current capacity shortages in short distance transportation stems from the effort that flows into shipments of private customers. We see a possibility for conquering these challenges in networks like 24plus and ONLINE.”



Schleswig-Holstein: Paul Weidlich Lübeck GmbH

The medium-sized freight forwarding company Paul Weidlich joined 24plus in March 2018 and, in accordance with the 24plus partners in Schleswig-Holstein and Hamburg, assumed a short distance transport area in south-eastern Schleswig-Holstein. Paul Weidlich is an LCL expert and dispatches a fleet of 20 vehicles in short distance transport and ten additional units in long distance transport. “24plus was the cooperation we wanted”, explains managing partner Benjamin Clasen. “It was



our desire to set up bilateral direct transports with strong partners.” The plan paid off: It only took about three months for Paul Weidlich to establish five direct and truck-meets-truck transports to 24plus partners in addition to the routes to the central hub and the regional hub Northern Germany.

Besiegeln die Partnerschaft (v. l.): Uwe Müller (Robert Müller GmbH, Sprecher des Aufsichtsrates von 24plus), Benjamin Clasen (geschäftsführender Gesellschafter Paul Weidlich Lübeck), Ole Denker (Prokurist Paul Weidlich Lübeck), Peter Baumann (24plus-Geschäftsführer).

Shaking hands on the partnership (f.l.t.r.): Uwe Müller (Robert Müller GmbH, spokesman of 24plus' supervisory board), Benjamin Clasen (managing partner of Paul Weidlich Lübeck), Ole Denker (authorised representative of Paul Weidlich Lübeck), Peter Baumann (managing director of 24plus).

Grenzenlose Logistik. Seit 1918

Im Ersten Weltkrieg konnten die Niederlande nur mit Mühe die Neutralität wahren. Die Deutschen standen an den Landesgrenzen, die Briten blockierten die See. Schon bei der kleinsten Benachteiligung einer der Kriegsparteien wären die Niederlande womöglich in den Krieg hineingezogen worden. Die Folge: Die Wirtschaft war gelähmt. Erst als sich 1918 abzeichnete, dass der Krieg für die Mittelmächte verloren war, entstanden Geschäftschancen. Cornelis Kuijken, ein Mann von nur 20 Jahren, nutzte im letzten Kriegsjahr die Gunst der Stunde und gründete in Luystgestel ein Transportunternehmen. KLG war geboren.

Das 100-jährige Bestehen feierte KLG 2018 mit mehreren Festen: Am 11. Mai kamen 450 Kunden und Geschäftspartner aus ganz West- und Osteuropa zur Jubiläumsfeier nach Venlo, tags darauf feierten die Mitarbeiter mit ihren Familien. Nach demselben Muster beging die rumänische Landesgesellschaft am 18. und 19. Mai in Bukarest das Jubiläum, die Feierlichkeiten der chinesischen Landesgesellschaft fanden Anfang Juni statt. „Die Veranstaltungen waren ein großer Erfolg“, berichtet Geschäftsführer Kees Kuijken. „In Rumänien und China sind traditionsreiche Familienunternehmen wie wir die absolute Ausnahme. Wir wurden für unsere Unternehmensgeschichte richtiggehend bestaunt!“

KLG nutzte das Jubiläum nicht nur, um die Kunden über die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu informieren, sondern auch, um sich bei den über 1.000 Beschäftigten zu bedanken. Kees Kuijken:

„Als Familienunternehmen tragen wir auch Verantwortung für die Familien unserer Mitarbeiter. Die Jubiläumsfeiern waren gute Gelegenheiten, uns für ihren Einsatz zu bedanken.“

1918 Obwohl der Erste Weltkrieg für den Lkw den Durchbruch bedeutete, sind für Kuijken anfangs Pferdefuhrwerke unterwegs. Die Motorisierung kommt später.

1939–1945 Im Zweiten Weltkrieg fällt das Unternehmen beinahe ins Zeitalter der Pferdewagen zurück: Die deutsche Wehrmacht beschlagnahmt fast den gesamten Fuhrpark. Nach dem Krieg kauft Kuijken den Alliierten aus ihrer Kriegsbeute deutsche Militärlaster ab und führt mit ihnen 1947 erste internationale Transporte durch.



2000 Die Tochtergesellschaft V.T.E. wird der erste internationale 24plus-Partner. Teil 1 der Expansionsstrategie: Partnerschaften in reifen Märkten.

2005 Das Unternehmen firmiert um und tritt am Markt als KLG Europe auf.

2006 KLG baut ein Rumänienetz mit sechs Niederlassungen auf. Teil 2 der Expansionsstrategie: eigene Netze in sich entwickelnden Märkten.

Ab 2009 Fortsetzung von Teil 2 der Expansionsstrategie: KLG Europe baut in China ein Niederlassungsnetz auf.

2017 KLG beteiligt sich an der New Silkway Logistics und bietet den Kunden mit großem Erfolg Bahnverkehre von Europa nach China und auf der Gegenrichtung an.

2018 Mit dem 100-jährigen Firmenjubiläum knackt KLG Europe die Marke von 1.000 Beschäftigten. Das Unternehmen setzt 280 eigene Lkw ein und unterhält 16 Niederlassungen.

Truck mit Windmühle:

Das Bildmotiv passt zu jeder Zeit!

Truck and windmill:

This motif is timeless.

Europäer aus Überzeugung

17 Jahre war Stef Derks, Vertriebsleiter bei KLG Europe in Venlo, Mitglied im Arbeitskreis International von 24plus und dessen langjähriger Sprecher. Ende 2017 gab der 64-jährige Derks sein Amt an Ingo Klösel von Geis Transport und Logistik, Nürnberg, ab. Im Interview lässt Derks die europäische Entwicklung von 24plus Revue passieren.

Herr Derks, wie steht es um Europa – und wie stehen Sie zu Europa?

Stef Derks: Ich bin Europäer aus Überzeugung, daher treffen mich der zunehmende Populismus und die wachsende Europafeindlichkeit in der Politik. Dabei muss doch klar sein, dass die europäischen Staaten allein keine Antworten auf die Herausforderungen der Zukunft finden.

Wirken sich die neuen Nationalismen bereits auf die Märkte aus?

Derks: Am deutlichsten sichtbar ist dies beim Brexit. Viele Brexit-Befürworter werden sich noch wundern, was nach dem Ausscheiden aus der EU passiert. Großbritannien hat keine Zollverwaltung mehr. Wird zukünftig EU-Ware im Inland verzollt, fehlen die Zolllager. Wird an der Grenze verzollt, bricht der Verkehr zusam-

men. Bei KLG bereiten wir uns auf einen harten Brexit zum 29. März 2019 vor und vergrößern heute schon die Zollabteilung, indem wir neue Leute einstellen und Disponenten zu Zolldeklaranten umschulen.

Wie hat sich die europäische Stückgutlandschaft in den vergangenen zwei Jahrzehnten verändert?

Derks: Die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Sie wollen wissen, wo ihre Sendung ist und wann sie zugestellt wird. Diese Anforderung konnte nur ein Bruchteil der Stückgutspeditionen erfüllen. Daher kam es zu einem Konzentrationsprozess. Wir bei KLG investieren jedes Jahr mehrere Millionen Euro in Auskunftssysteme, um die Kunden proaktiv über Abweichungen informieren und Alternativlösungen anbieten zu können.

Was muss ein Stückgutnetz in Europa bieten, um attraktiv für Partner und Kunden zu sein?

Derks: Auskunftsfähigkeit, Zuverlässigkeit und die Verfügbarkeit von Terminprodukten sind Standards. Den Unterschied macht die Flexibilität der Partner. Hier sehe ich Netze wie 24plus mit überwiegend mittelständischen Partnern vorn.

Im Jahr 2000 war 24plus eine rein deutsche Angelegenheit. Warum hat sich KLG dazu entschieden, erster Europapartner zu werden?

Derks: Vordergründig brauchten wir ein Netz in Deutschland. Wir wussten auch, dass sich 24plus europäisieren würde und konnten durch den frühzeitigen Eintritt die Entwicklung mitgestalten. Heute hat 24plus ein Netz mit Verbindungen in 50 Länder. Es erfüllt mich mit Stolz, dass ich daran mitarbeiten konnte.

Wo liegen die Stärken von 24plus in Europa?

Derks: Unser Europanez ermöglicht den Partnern, ohne eigene internationale Verkehre und damit ohne Risiko sämtliche Länder zu bedienen – auf mengenstarken Relationen über Partner, auf weniger starken Relationen über Gateverkehre. Zudem entwickelt sich das Europanez von 24plus permanent weiter. Viele Verbindungen, die früher als Gateverkehr organisiert waren, sind heute Direktverkehre.

Wo sehen Sie Entwicklungsperspektiven?

Derks: Das Europanez ist bei 24plus in allen Gremien ständig in der Diskussion. Nach 17 Jahren im AK International möchte ich die Weichenstellungen nun anderen überlassen.



Stef Derks, Claudia Lehmann und Peter Baumann bei der Jubiläumsfeier von KLG in Venlo. Claudia Lehmann ist Anfang 2018 aus der Babypause in den Job zurückgekehrt und betreut als Europakoordinatorin die internationalen Systempartner.

Stef Derks, Claudia Lehmann and Peter Baumann at KLG's anniversary celebration in Venlo. Claudia Lehmann returned to her job after her maternal leave in early 2018 and attends to the international system partners as Europe coordinator.

Borderless Logistics. Since 1918

During the First World War, the Netherlands was barely able to retain its neutrality. The Germans loomed at the borders; the Britons blockaded the sea. The slightest unfairness towards either war party might have sufficed to draw the Dutch into the war. As a consequence, the economy came to a halt. Economic opportunities arose only as it became apparent in the year 1918 that the Central Powers would lose the war. Cornelius Kuijken, a 20-year-old man, used the propitious days of the final year of the war to found a transport company in Luyksgestel. Thus, KLG was born.

KLG celebrated its 100-year anniversary with multiple festivities in 2018: On 11 May 450 customers and business partners from all over Western and Eastern Europe came to Venlo for

the anniversary; on the next day the employees celebrated with their families. The Romanian subsidiary celebrated on 18 and 19 May in Bucharest in the same vein; the festivities of the Chinese subsidiary took place in early June. "The events were a huge success", reports managing director Kees Kuijken. "Family companies with a long tradition are a rarity in Romania and China. People were amazed by our company history!"

KLG not only used the anniversary to inform customers about the company's performance, but also to thank the more than 1,000 employees. Kees Kuijken: "As a family company we are also responsible for the families of our employees. The anniversary festivities were a good opportunity to thank them for their commitment."



Als 50 Kilometer noch Fernverkehr waren ...

Back when 50 kilometres were considered long distance transport ...



1918 Even though the First World War signified the breakthrough for trucks, Kuijken initially operated horse-drawn vehicles. The motorisation came later.

1939–1945 During the Second World War, the company almost reverted to the age of horses and carts: The German Wehrmacht seized almost the entire fleet. After the war Kuijken acquired German military trucks from the Allies' spoils of war and used them to conduct their first international transports in 1947.

1964 Founder Cornelius Kuijken divides the company among his sons Kees, Jan and Piet. Kees Kuijken's distributive share is the only to survive until today.

Early 1980s The transport company specialises in container transports and LCL transports between the Netherlands and France – two measures that were very unusual for the time.

Early 1990s Kuijken assumes V.T.E. bv in Venlo and Bradford, the Hessinex Group in Goirle and Kwinten Transport in Eersel and develops from carrier to freight forwarding and logistics service provider.

1997 Kees and Ad Kuijken, grandsons of the founder, succeed their father Kees Kuijken as managing directors.

2000 The subsidiary V.T.E. becomes the first international 24plus partner. Part 1 of the expansion strategy: partnerships in maturing markets.

2005 The company now operates under the legal name KLG Europe.

2006 KLG establishes a Romania network with six branch offices. Part 2 of the expansion strategy: own networks in emerging markets.

Since 2009 Continuation of part 2 of the expansion strategy: KLG Europe establishes a network of branch offices in China.

2017 KLG takes a part in the joint venture New Silkway Logistics and successfully offers customers bilateral railway transports between Europe and China.

2018 The 100-year anniversary of the company coincides with the benchmark of 1,000 employees. The company operates 280 self-owned trucks and maintains 16 branch offices.

European by conviction

Stef Derks, sales director at KLG Europe in Venlo, had been a member of the 24plus Task Force International for 17 years as well as its long-term spokesperson. At the end of 2017, 64-year-old Derks ceded his position to Ingo Klösel of Geis Transport und Logistik in Nuremberg. In the following interview Derks reviews 24plus' development in Europe.

Mr Derks, how is Europe doing – and what's your position towards Europe?

Stef Derks: I am an European by conviction; that's why I'm concerned with the increasing populism and the rise of anti-European sentiments in politics. It should be clear that individual European states will not find answers to the challenges of the future.

Is the new nationalism affecting the markets?

Derks: The clearest illustration of it is the Brexit. Many of those in favour of the Brexit will be surprised at what will happen after the withdrawal from the EU. Great Britain no longer has a customs administration. If goods from the EU undergo domestic customs clearance, there will be a lack of customs warehouses. If customs clearance is carried out at the border, road traffic will

collapse. At KLG we are preparing for a hard Brexit on 29 March 2019 and are increasing our customs department by employing new personnel and training dispatchers as customs clearance agents.

How has the world of European LCL changed over the past two decades?

Derks: The customers have become more demanding. They want to know the location of their shipment and when it's going to arrive. Only a small portion of LCL forwarders was able to meet these requirements. This led to a process of concentration. Every year KLG invests several million Euro in information systems in order to inform customers proactively about deviations and to be able to offer alternative solutions.

What does a LCL network in Europe need to offer in order to be attractive to both customers and partners?

Derks: Availability of information, reliability and scheduled products are the baseline. The difference lies in the flexibility of the partners. In my opinion networks like 24plus that mainly have medium-sized partners are at an advantage. **In the year 2000 24plus was an exclusively German network. Why did KLG decide to become the first European partner?**

Derks: We primarily needed a network in Germany. We knew that 24plus would europeanise their network and were able to contribute to this development by joining the net early. Today 24plus maintains a net with connections to 50 countries. I'm proud to have been a part of this development.

What are 24plus' strengths with regard to Europe?

Derks: Derks: Our Europe network makes it possible for our partners to provide services in all countries without having their own international transports and thereby without any risk – through partners on high-volume routes and through gate transports on routes with smaller volumes. Additionally, 24plus' Europe network is constantly evolving. Many routes that used to be gate transports are nowadays realised as direct routes.

Where do you see developmental perspectives?

Derks: The Europe network is constantly discussed by all 24plus committees. After 17 years in the Task Force International, I want to leave these questions to the colleagues.

Hanseatisch kühl in heißen Phasen

Ferdinand Heinrich in Hamburg punktet mit Teamgeist und Vielseitigkeit

30. Mai 2018, mittags um 12 Uhr: Ortstermin beim 24plus-Partner Ferdinand Heinrich. Untypisch für Hamburg sticht die Sonne vom Himmel. Kein Lüftchen regt sich, die Schwüle liegt wie eine Glocke über der Stadt, das Thermometer zeigt 32 Grad. „Sie haben sich keinen günstigen Zeitpunkt für den Redaktionsbesuch ausgesucht“, scherzt Martin Lembke, Vertriebschef und Mitglied der Geschäftsleitung des 24plus-Partners im Hamburger Hafen. „Wir stecken in einer heißen Phase, nicht nur wegen der Witterung. Was hier in den kurzen Wochen im Mai los war, habe ich in 33 Berufsjahren in der Spedition noch nicht erlebt. Die Nachwehen spüren wir heute noch.“

Tatsächlich ist die Umschlaghalle des 24plus-Partners für die Uhrzeit

Heinrich dafür bereithält. Nach Lembkes Überzeugung decken die Schwierigkeiten während der kurzen Wochen nur die strukturellen Probleme im Stückgutmarkt auf. Der Fahrer-mangel ist für den Logistiker eine der Kernursachen. Lembke: „Wir Stückgutspediteure haben uns über viele Jahre gegenseitig die Preise ständig unterboten. Die Attraktivität des Fahrerjobs und das Ansehen dieses Berufes haben darunter gelitten. Nun haben wir ein Personalproblem und antworten darauf, indem wir uns gegenseitig die Fahrer abjagen.“ Mittlerweile ist sich dieses Bild aber stark am Verändern. Allerdings könne sich die Situation nur langfristig bessern, so Lembke, nur ein Umdenken vor allem bei den Kunden könne Abhilfe schaffen. Die Arbeit in der Logistik müsse noch mehr beachtet und auch



Matias Maciej Galant (Geschäftsführer) und Martin Lembke (Vertriebsleiter) setzen auf ein ausgewogenes Geschäftsmodell.

Matias Maciej Galant (managing director) and Martin Lembke (sales director) value a balanced business model.



Als Spediteur im Seehafen ist Ferdinand Heinrich stark im Import und Export.

As a freight forwarder at the sea harbour, Ferdinand Heinrich is particularly strong in import and export.

relativ voll. Und immer noch fahren Fahrzeuge vor und nehmen Stückgutsendungen auf. Organisiert hat die zusätzlichen Lkw Matias Maciej Galant, der neue Geschäftsführer der Ferdinand Heinrich GmbH. Er nimmt nur kurz am Redaktionsgespräch teil, weil er die Chance wittert, am frühen Nachmittag noch weitere Autos beschaffen zu können. „Laderaum besorgen ist jetzt Chefsache“, sagt der Geschäftsführer und zieht sich zum Telefonieren in sein Büro zurück.

Derweil berichtet Martin Lembke über die Gründe des Laderaum-mangels – und die Antworten, die das Unternehmen Ferdinand

entsprechend bewertet werden, sowohl durch bessere Preise als auch durch mehr Wertschätzung. Und am Markt ist dieses Umdenken bei den Kunden bereits deutlich zu spüren.

Verschärft wird die derzeitige Auslastungssituation durch Sonderfaktoren wie bundesweit uneinheitliche Feiertage oder die Zeitfensterbuchungen. Diese wurden eingeführt, um die Wartezeiten an der Warenannahme zu verkürzen und damit die Wirtschaftlichkeit der Anlieferprozesse für den Empfänger wie für den Spediteur zu verbessern. Doch auf der Seite der Logistikdienstleister blieb der gewünschte Effekt

meist aus. „Zeitfensterbuchungen lassen eine vernünftige Nahverkehrsdisposition fast nicht mehr zu“, weiß Lembke. Allerdings hat er gerade in der angespannten Zeit viel Lob für seine Kunden übrig: Die meisten Unternehmen würden durch frühere Sendungsanmeldungen helfen und die Fahrer durch eine schnelle Abfertigung unterstützen.

Lob spendet Lembke auch seinen Kolleginnen und Kollegen im Team: „Der Zusammenhalt ist gut, bei uns steht einer für den anderen ein. Da Motivation allein nicht genügt, um eine gute Leistung zu bringen, haben wir auch die passende Ausstattung im Hause.“ Der Hamburger Spediteur verfügt über einen großen Eigenfuhrpark und setzt im Nahverkehr bevorzugt 15-Tonner ein. Mit 6,7 Tonnen Nutzlast sind die Fahrzeuge deutlich flexibler einsetzbar als 12-Tonner, die nur 5,1 Tonnen an Gütern befördern dürfen.

Ausgewogenes Geschäftsmodell

Der wichtigste Faktor des Erfolgs ist jedoch das ausgewogene Geschäftsmodell. Seit 2008 ist Ferdinand Heinrich Teil der Robert-Müller-Gruppe, die mit ihrem Hauptsitz in Saarlouis und mit den vier weiteren deutschen Standorten im 24plus-Netz vertreten ist. Durch die starken Frankreich-Verkehre des Mutterhauses hat Ferdinand Heinrich einen echten Namen in der Hansestadt für Transporte von und nach Frankreich.

Im Gegenzug ist Ferdinand Heinrich das Kompetenzzentrum für Seefracht innerhalb der Müller-Gruppe. Für die Distribution der Importsendungen nutzt die Ferdinand Heinrich Logistik GmbH das Netz von 24plus, im hohen Umfang, aber stets mit Augenmaß. Ein Auftrag umfasst häufig mehrere Container, deren Inhalt schon mal bei der Spedition auf eine dreistellige Zahl an Paletten umgepackt werden muss. Die Kunst ist, die Aktionen so zu planen, dass die Sendungen über mehrere Tage verteilt ins 24plus-Netz abfließen können. Auf diese Weise werden weder die Beschäftigten noch die Netzwerkpartner überlastet.

Trotz klügster Planungen unterliegen Seehafengeschäfte immer Schwankungen. Daher sind Import- und Exportgeschäfte für Ferdinand Heinrich nur eines von mehreren Standbeinen. Für konstante Auslastung sorgen andere Kunden, etwa Baumschulen. Hamburg ist nicht nur Hafenvirtschaft, nördlich der Millionenmetropole befindet sich das größte zusammenhängende Baumschulgebiet Europas. An die 100 Paletten mit verschiedensten Pflanzen schickt Ferdinand Heinrich allabendlich als Stückgutsendungen auf die Reise. An heißen Tagen wie dem 30. Mai 2018 werden die Pflanzen sogar auch schon einmal auf der Rampe begossen – besonderer Service für besondere Produkte.

Keeping their Hanseatic cool during hot phases

Ferdinand Heinrich in Hamburg impresses with team spirit and versatility



Täglich Frankreich – diese Botschaft kommt in der Hamburger Hafenwirtschaft an. Ferdinand Heinrich ist der bevorzugte Frankreich-Partner für viele Importeure. Die starken Frankreich-Verkehre des Mutterhauses Robert Müller machen es möglich.

Everyday is France day – this message is well received by Hamburg's port industry. Ferdinand Heinrich is the preferred France partner for many importers. The strong France relations of parent company Robert Müller make it possible.

30 May 2018, high noon: on-site visit at 24plus partner Ferdinand Heinrich. The stinging sun in the clear sky is untypical of Hamburg. Not a single breeze is blowing, the sultriness encapsulates the city like a bell, the thermometer reads 32° Celsius. "You chose the wrong time for visiting our site", jokes Martin Lembke, sales director and member of the management at the 24plus partner in Hamburg's harbour. "We're in the middle of a hot phase, and not just because of the weather. What happened here during the short weeks of May – I haven't seen anything like it in 33 years of freight forwarding. We're still feeling the aftermath today."

Indeed, the cross-docking hall of the 24plus partner seems to be relatively full considering the time of day. And there are still vehicles coming in and taking on LCL shipments. Matias Maciej Galant, new managing director of Ferdinand Heinrich GmbH, organised the additional trucks. He is only part of the editorial interview for a short time, because he senses the opportunity to procure additional vehicles. "Obtaining loading space has become a matter for the boss", the managing director says and retreats to his office for a phone call.

In the meantime Martin Lembke talks about the reasons for the loading space shortage – and about the measures Ferdinand Heinrich has in store to counteract it. It is Lembke's conviction that the difficulties during the short weeks of May merely re-



vealed the structural problems of the LCL market. In the logistician's eyes the professional driver shortage is one of the core issues. Lembke: "We LCL freight forwarders have tried to underbid each other for many years. The appeal of the driver profession and the reputation of the job suffered from this. Now we have a personnel problem and our answer is to snatch professional drivers away from each other." By now this image is changing. According to Lembke the situation could only improve in the long run and a change in thinking on part of the customers would be necessary in order to remedy the situation. Work in logistics should find more recognition and be appropriately assessed, through better pricing as well as through more appreciation. This change in thinking on part of the customer is already clearly noticeable in the market.

The current situation regarding capacity utilisation is exacerbated by special factors such as differing

bank holidays in the German federal states or time slot bookings. The latter have been introduced in order to reduce waiting times during goods receipt and thereby improve the efficiency of delivery processes for both recipient and freight forwarder. On part of the logistics service provider, however, the desired effect rarely emerged. "Time slot bookings make reasonable short distance transport scheduling almost impossible", Lembke says. However, he has a lot of praise for his customers, especially during these strained times: Most companies are helping by means of booking shipments sooner and are supporting the drivers through quick processing.

Lembke also praises his team colleagues: "The team spirit is great; we got each others' backs. However, since motivation by itself is not enough to provide a great service, we also have the necessary equipment at our disposal." The freight forwarder in Hamburg has a large

self-owned fleet and mainly operates 15-tonne trucks in short distance transport. With their 6.7 tonnes load capacity, the vehicles can be deployed more flexibly than 12-tonne trucks, which are only allowed to transport 5.1 tonnes of goods.

Balanced business model

The most important factor for success, however, is the balanced business model. Ferdinand Heinrich has been a part of the Robert Müller group, which is active in the 24plus net with headquarters in Saarlouis and four additional German locations. Thanks to the parent company's high-volume transports to and from France, Ferdinand Heinrich has made a name for themselves in the Hanseatic city as a provider of transports on this route. Conversely, Ferdinand Heinrich is the centre of competence for sea freight within the Müller group. For the distribution of imported shipments, Ferdinand Heinrich Logistik GmbH utilises the 24plus network to a high extent, but always with sound judgement. One order often comprises multiple containers, the contents of which may have to be repacked by the freight forwarder onto a three-figure number of pallets. The key is to plan the processes in such a way that the shipments are fed into the 24plus net across multiple days. That way neither employees nor network partners are overwhelmed.

Despite the most intricate planning, sea harbour business is always prone to volatility. That is why import and export is only one of Ferdinand Heinrich's mainstays. Other customers, such as tree nurseries, ensure constant capacity utilisation. Hamburg is more than harbour business; the largest continuous tree nursery region is located to the north of the million-strong metropolis. Every evening Ferdinand Heinrich sends about 100 pallets of various plants on their way as LCL shipments. On hot days like 30 May 2018 the plants are even watered on the ramp – unusual service for unusual products.

Kompetenz auf Lager!

Im Lager gibt es mit dem Fachlageristen und der Fachkraft für Lagerlogistik gleich zwei Ausbildungswege. Der 24plus-Partner Nellen & Quack THE GREEN LINE hat gute Erfahrungen damit gemacht, mit jungen Leuten in die zweijährige Ausbildung zum Fachlageristen zu starten. Wer will, kann danach in den Beruf einsteigen, zu tun gibt es für die Facharbeiter im Logistikzentrum in Ochtrup mehr als genug. Wer das Zeug dazu hat, kann sich in einem dritten Ausbildungsjahr zur Fachkraft für Lagerlogistik weiterqualifizieren.

Von dieser Möglichkeit machen Maurice Held (20) und Cedric Thihatmar (25) Gebrauch. Beide betonen, dass ihre Ausbildung anspruchsvoll sei und hohe Anforderungen in Theorie und Praxis an sie stellen würde. Maurice Held hat die Realschule abgeschlossen, Cedric Thihatmar sogar das Fachabitur in der Tasche. Damit ist auch das alte Vorurteil widerlegt, bei den lagerlogistischen Berufsbildern würde es sich um „Staplerfahrer mit IHK-Zertifikat“ handeln.

„Im dritten Ausbildungsjahr kommt einiges an Theorie hinzu“, erklärt Maurice Held. „Dann geht es darum, sich die kaufmännischen Dinge zu erarbeiten, um die wirtschaftlichen Zusammenhänge zu verstehen.“ Schon jetzt ist er es gewohnt, wirtschaftlich zu denken. Gerade ist er damit be-

schäftigt, Strampelanzüge, Lätzchen und andere Babyartikel zu kommissionieren. Die Kommissionierleistung hängt dabei nur zum Teil davon ab, mit welcher Geschwindigkeit die manuelle Tätigkeit verrichtet wird. Effizienz entsteht vielmehr aus vorausschauender Planung. An seinem Beruf schätzt Held die Abwechslung. Bei der Vielzahl an Aufträgen entsteht kaum einschläfernde Routine. Allerdings berichtet Held davon, dass das Kommissionieren und Behandeln der schwereren Artikel körperlich anstrengend ist.

Davon kann Maurice Helds Kollege Cedric Thihatmar ein Lied singen. Er kommissioniert in der benachbarten Halle Ersatzteile für Landmaschinen. Heute baut er in der hauseigenen Tischlerei Versandverschläge. „Ich



fahre nicht nur Stapler und kommissioniere, sondern bin Universalhandwerker“, sagt der junge Mann mit einem Lachen.

Mit seinen Azubis zeigt sich Ausbilder Christian Völker (24) sehr zufrieden: „Maurice und Cedric sind Talente, aber auch unsere anderen Azubis machen sich gut.“ Völker hat selbst bei THE GREEN LINE die Ausbildung zum Fachlageristen und zur Fachkraft für Lagerlogistik durchlaufen und sich danach zum Logistikmeister weitergebildet. Daher wurde er bereits in jungen Jahren zum Ausbilder und Gruppenleiter befördert.

Auch aufgrund des geringen Altersunterschieds ist Völker für seine Auszubildenden ein Vorbild: „Die Azubis sehen an meiner Laufbahn, was in der Logistik möglich ist.“

Bisher vorgestellte Berufsbilder

Ausgabe 2/2016:

Berufskraftfahrer im Fernverkehr

Ausgabe 3/2016:

Nahverkehrsdisponent

Ausgabe 1/2017: IT-Fachkraft

Ausgabe 2/2017:

Kaufleute für Dialogmarketing

Ausgabe 3/2017: Duales Studium Logistikmanagement

Competence in stock!

In the German education system, there are not one but two career paths in the warehouse: skilled warehouse operator and warehouse logistics expert. 24plus partner Nellen & Quack THE GREEN LINE has had positive results with getting young people started with the two-year training as skilled warehouse operator. Those who want to can now enter the profession; there is more than enough to do for skilled workers in the logistics centre in Ochtrup. Those who have what it takes can undergo another year of training to become warehouse logistics experts.

Maurice Held (20) and Cedric Thihatmar (25) are making use of this possibility. Both emphasise that their training is sophisticated and highly demanding in both theory and practice. Maurice Held obtained his general certificate of secondary education, while Cedric Thihatmar even

has a vocational diploma. This also disproves the old stereotype which states that warehouse professions are “forklift operators with a CCI certificate”.

“During the third year of training, a lot of theory is added to the syllabus”, explains Maurice Held. “You have to delve into the commercial aspects in order to understand economical relations.” He has already become used to thinking economically. Currently, he is busy with order picking baby jumpsuits, bibs and other baby articles. Order picking performance only partially depends on the speed

with which the manual labour is carried out. Rather, efficiency is created by planning ahead. Held enjoys the variety found in his job. The multitude of orders means that boring routine is unlikely to set in. However, Held also reports that order picking and handling the heavy articles is physically demanding.

Maurice Held’s colleague Cedric Thihatmar can tell you a thing or two about that. He order picks spare parts for agricultural machines in the neighbouring hall. Right now, he is building shipping crates in the self-owned carpentry workshop. “I not only drive forklifts and pick orders, I am also a universal craftsman”, says the young man, laughing.

Training supervisor Christian Völker (24) is pleased with his trainees. “Maurice and Cedric are talented, but our other trainees are also doing well.” Völker completed the training as skilled warehouse operator and warehouse logistics expert at THE GREEN LINE himself and then underwent further training to become logistics foreman. That is why he was promoted to training supervisor and group leader despite his young age. Völker is also a role model for his trainees because of the small age difference: “Based on my career, the trainees see what is possible in logistics.”

Previously featured professions

Issue 2/2016: professional long distance driver

Issue 3/2016: short distance transport dispatcher

Issue 1/2017: the IT logistician

Issue 2/2017: management assistant for dialogue marketing

Issue 3/2017: combined course of study in logistics management

