

# 24plus PUNKTE

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

3



**An Bord:  
Stefan Rehmet**  
Logistikprofi steigt in Geschäfts-  
leitung von 24plus ein

**On board:  
Stefan Rehmet**  
Logistics expert joins  
24plus management

4



**Trimodales  
Erfolgsrezept**  
Bayer u. Sohn in Trier wächst mit  
Fulfillment und Bahnverladung

**Trimodal recipe  
for success**  
Bayer u. Sohn from Trier grows with  
fulfillment and railway loading



14



**Scannerlösung  
aus der Cloud**  
Integriertes Konzept spart Kosten  
und beschleunigt Innovation

**Scanner solution  
from the cloud**  
Integrated concept saves costs  
and accelerates innovation

12

**Newcomer aus dem Norden**  
Seit einem Jahr ist Paul Weidlich Lübeck Partner bei 24plus

**Newcomer from the North**  
Paul Weidlich has been 24plus' Lübeck partner for a year



**GROW TOGETHER**




**BESUCHEN  
SIE UNS!**



**HALLE A5  
STAND 207/308**



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

seit mehr als 20 Jahren wendet sich Peter Baumann in seinem Editorial persönlich an Sie. Aktuell ist unser Geschäftsführer leider erkrankt und kann daher nicht das Wort an Sie richten.

Im Namen aller Partner und der Systemzentrale wünsche ich Peter Baumann auf diesem Weg eine rasche Genesung. Kommen Sie bald wieder auf die Beine!

Ebenfalls im Namen der gesamten Kooperation begrüße ich ganz herzlich Stefan Rehmet, der zu einem späteren Zeitpunkt die Nachfolge von Peter Baumann antreten wird.

Ich wünsche unserem neuen 24plus-Geschäftsführer viel Erfolg und bei seinen Entscheidungen eine glückliche Hand.

Ihr

Uwe Müller  
Sprecher des Aufsichtsrats  
24plus logistics network

*Dear business partners,  
dear members of staff,*

*for more than 20 years, Peter Baumann has used this venue to address you personally. Unfortunately, our managing director is currently ill and therefore unable to write to you himself.*

*In the name of all partners and the system headquarters, I would like to use this opportunity to wish Peter Baumann a speedy recovery. Get well soon!*

*In the name of the entire cooperation, I would also like to cordially welcome Stefan Rehmet, who is going to succeed Peter Baumann at a later date.*

*I wish our new 24plus managing director lots of success and the best of luck for his decisions.*

*Yours,*

*Uwe Müller  
Spokesman of the supervisory board  
24plus logistics network*

An Bord: Stefan Rehmet /  
Welcome on board: Stefan Rehmet

3

Bayer u. Sohn wächst mit  
trimodalem Erfolgsrezept /  
Bayer u. Sohn grows with  
trimodal recipe for success

4

Neue Partner: Rüdinger und Rhenus /  
New partners: Rüdinger and Rhenus

6

transport logistic 2019 /  
transport logistic 2019

7

Systemzentrale: Aufstieg,  
Einstieg, Rückkehr /  
System headquarters: advancing,  
beginning, returning

8

Seminar: Produktionsmanagement  
in der Logistik /  
Seminar: production  
management in logistics

9

Lagermax: Österreich wird digital /  
Lagermax: Austria becomes digital

10

Kruse setzt auf Flüssigerdgas /  
Kruse relies on liquefied natural gas

11

Paul Weidlich Lübeck:  
Newcomer aus dem Norden /  
Paul Weidlich Lübeck:  
Newcomer from the North

12

Scannerlösung aus der Cloud /  
Scanner solution from the cloud

14

Brexit: Aufgeschoben  
ist nicht aufgehoben /  
Brexit: Deferred, not rescinded

16

#### IMPRESSUM / IMPRINT

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

24plusPunkte ist die Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift von 24plus logistics network. Erscheinungsweise: drei- bis viermal jährlich. / Published three to four times a year, 24plusPunkte is given free of charge to the customers, staff, partners and friends of 24plus logistics network.

Redaktion, Projektkoordination, Grafik / Editorial Office, Project coordination, Artwork: Wild & Pöllmann PR GmbH, 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:

Wild & Pöllmann PR

Weitere / Other: Privat, Wild & Pöllmann PR, TIS GmbH



# Neu an Bord: Stefan Rehmet

**24plus hat die Geschäftsführung erweitert. Zum 1. Mai 2019 ist Stefan Rehmet als designierter Nachfolger von Peter Baumann neben diesem in die Geschäftsleitung eingetreten. Der 55-jährige Stefan Rehmet ist Landverkehrsexperte mit langjähriger Führungserfahrung im speditionellen Mittelstand und in Konzernnetzen. Der 61-jährige Peter Baumann, seit 1998 Geschäftsführer von 24plus, will nach dem Auslaufen seines Vertrags im Jahr 2020 in den Ruhestand treten.**

## Wo kommt der Neue her?

Ursprünglich stammt Stefan Rehmet aus Hamburg. Zu 24plus wechselte er aber von Streck Transport in Freiburg, wo er als Geschäftsführer die Ressorts Landverkehre, Logistik und Vertrieb in Deutschland verantwortete. Bei dem 1.200 Beschäftigte starken Mittelständler Streck Transport vertrat Rehmet die Interessen des Unternehmens in diversen Netzwerkvereinigungen, unter anderem als Gesellschaftervertreter im Stückgutnetzwerk System Alliance, als Beirat in der Hauptlauforganisation Cargo Network und als Franchisenehmervertreter bei Stückgutkooperation CargoLine.

## Was bringt der Neue mit?

Langjährige Erfahrung und Wissen aus Theorie und Praxis. Vor seiner Zeit bei Streck war Rehmet, der

seine berufliche Laufbahn 1981 mit einer Ausbildung zum Speditionskaufmann begann und sich berufsbegleitend zum Verkehrswirt und zum Betriebswirt weiterbildete, in verschiedenen Führungspositionen bei den Speditions- und Logistikunternehmen Danzas, Hamann International, Dachser und DHL Freight tätig. Uwe Müller, Sprecher des Aufsichtsrats von 24plus: „Unser neuer Geschäftsführer Stefan Rehmet kennt beide Welten, die des Mittelstands und die der Konzerne, und hat in seinem Berufsleben tiefen Einblick in verschiedene Netzwerkorganisationen genommen. Er weiß, wo uns Netzwerkpartnern der Schuh drückt.“

## Was will der Neue?

Erst viele Fragen stellen, dann Gas geben. Stefan Rehmet will seine Ein-

arbeitungsphase dazu nutzen, die 24plus-Partner besser kennenzulernen: „Ich freue mich auf spannende neue Aufgaben in einem starken Netzwerk.“ Den Stückgutbereich sieht der neue 24plus-Geschäftsführer in einem Wandel begriffen, der gestaltet werden müsse. Rehmet ist davon überzeugt, dass durch den Konzentrationsprozess im Stückgutmarkt das Prinzip der Exklusivität in Stückgutkooperationen der Vergangenheit angehört: „Die Kooperation der Stückgutkooperationen ist längst Realität, die es anzunehmen und für die es neue Wege zu finden gilt. Durch die sich permanent verändernden unterschiedlichen Bedürfnisse regionaler Netzwerkpartner kann eine Kooperation allein diese Bedürfnisse nicht befriedigen.“ Daher sei es notwendig, dass sich alle Kooperationen für entsprechen-



Hat sich viel vorgenommen: Stefan Rehmet.

Stefan Rehmet has ambitious plans.

de Mengensteuerungen öffnen.“ Rehmet sieht es als seine Aufgabe an, die Zusammenarbeit zwischen den Netzen zu fördern und sie mit IT-Systemen durchlässiger zu machen: „Dazu würde ich gern ein bisschen mehr Startup-Mentalität in das Stückgutgeschäft hineinragen.“

# Welcome on board, Stefan Rehmet

**24plus has expanded the management. As of 1 May 2019 Stefan Rehmet joins the management as Peter Baumann's designated successor. 55-year-old Stefan Rehmet is an expert for overland transport and has many years of management experience in medium-sized freight forwarding companies and group networks. 61-year-old Peter Baumann, who has been managing director of 24plus since 1998, intends to retire after his contract ends in 2020.**

## Where does the newcomer come from?

Stefan Rehmet is originally from Hamburg. Before 24plus, he worked at Streck Transport in Freiburg, where he, in his position as managing director, was responsible for the departments overland transportation, logistics and sales in Germany. At the 1,200 employee-strong, medium-sized company Streck Transport, Rehmet represented the interests of the company in various network committees, including as a shareholder representative in the LCL network System Alliance, as an advisor in the main

leg organisation Cargo Network and as a franchisee representative at the LCL cooperation CargoLine.

## What does the newcomer bring to the table?

Many years of experience and knowledge from theory and practice. Rehmet began his career in 1981 with his vocational training as management assistant for freight forwarding and underwent extra-occupational further training as logistics specialist and business economist. Before joining Streck, he held management positions at the freight forwarding and logis-

tics companies Danzas, Hamann International, Dachser and DHL Freight. Uwe Müller, spokesman of the 24plus supervisory board: "Our new managing director Stefan Rehmet is familiar with both the world of medium-sized companies and the world of groups and has acquired deep insights into diverse network organisations during his career. He knows where the shoe pinches the network partners."

## What does the newcomer want?

To ask a lot of questions and then pick up the pace. Stefan Rehmet wants to use his familiarisation phase

to better get to know the 24plus partners: "I'm looking forward to exciting new tasks in a strong network." The new managing director thinks that the LCL sector is currently in a transitional period that needs to be given shape. Rehmet is convinced that the principle of exclusivity in LCL cooperations is a thing of the past, due to the consolidation process in the LCL market: "The cooperation of LCL cooperations has been a reality for a while; we need to embrace it and find new ways forward. Because the needs of regional network partners are both different and constantly shifting, one cooperation cannot satisfy these needs by itself." That is why it is necessary that all cooperations are open to quantity control. Rehmet sees it as his duty to further the collaboration between the networks and to make them more permeable via IT systems: "I'd like to inject a bit of start-up mentality into the LCL business."

# Trimodales Erfolgsrezept

Bayer u. Sohn in Trier wächst mit Fulfillment und Bahnverladung

**Auf den ersten Blick präsentiert sich der 24plus-Partner Bayer u. Sohn in Trier seit Jahren unverändert. Das mittelständische Unternehmen im GVZ Trier lebt als logistischer Komplettanbieter vom Straßentransport, von Bahnverladung und Lagerhaltung. Auf den zweiten Blick wird jedoch deutlich, dass sich binnen kurzer Zeit so gut wie alles verändert hat: die Güterstrukturen, die Kundenanforderungen, das Leistungsprofil des Unternehmens. Dass Bayer u. Sohn den Wandel erfolgreich gestalten konnte, liegt an traditionellen Werten wie Zuverlässigkeit, Rechtschaffenheit und Partnerschaft.**

Wie die Jahre zuvor ziehen die Rangierloks im Frühjahr 2019 Güterzüge voll mit Papierrollen aus Skandinavien in das Logistikzentrum von Bayer u. Sohn in Trier-Ehrang. Wie vor Jahren werden die Waggonen nach der Entladung mit Wein von der Mosel, aus der Pfalz oder aus dem nahen Frankreich beladen und zu den durstigen Nordlichtern zurückgeschickt. Neuerdings mischen sich auch andere Güter zwischen Papierrollen und Wein: Draht etwa oder Tomatenmark. Die tonnenschweren Drahtrollen kommen güterzugweise oder gleich mit dem Binnenschiff aus ostdeutschen Drahtwerken in Trier an, werden im Freien gelagert und bedarfsweise per Lkw an die Kunden zugestellt. Das Tomatenmark aus Italien erreicht Trier waggonweise in Großgebinden. Nur: Wer bitte braucht fassweise Tomatenmark? Birgit Bayer gibt die Erklärung: „Die Hersteller von Fertigpizzen.“

Der Umschlag zwischen Straße, Schiene und Wasserstraße ist ein Wachstumsfeld des 24plus-Partners aus Trier – nicht allein deshalb, weil Bahn und Binnenschiffahrt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, sondern auch aus Gründen des Umwelt- und Klimaschutzes. Schienen- und Wasserstraßentransporte setzen nur

einen Bruchteil des CO<sub>2</sub> frei, das bei Lkw-Transporten entsteht. Von der Elektrifizierung des Lkw hält Hans Josef Bayer dagegen nicht viel: „Jeder Verkehrsträger hat seine Vorteile. Beim Güterzug und beim Binnenschiff ist es die Energieeffizienz, beim Diesel-Lkw die Flexibilität und Reichweite.“

## Wachstum im Fulfillment

Wie bei der Bahnverladung ist Bayer u. Sohn auch im Fulfillment auf Wachstumskurs und profitiert dabei ebenfalls von der trimodalen Anbindung im GVZ Trier. Viele über das Internet vertriebene Waren kommen bei Bayer u. Sohn in Überseecontainern an und haben den Weg vom Seehafen nach Trier auf der Schiene oder über Rhein und Mosel zurückgelegt.

„Der Start in die Logistik für den Online-Handel war eher klein“, erinnert sich Birgit Bayer. „Anfangen haben wir mit einem Kunden auf einer Teilfläche von 300 Quadratmetern.“ Dieses Geschäft entwickelte sich so gut, dass nach einem Jahr eine größere Lagerhalle bezogen werden musste. Als dieser Fulfillment-Kunde seinen Geschäftsmittelpunkt jedoch nach NRW verlagerte, wollten die Bayers das Geschäft aufgeben. Sohn Hans-Hagen überzeugte seine



Die Halle 1 von Bayer u. Sohn hat Bahnanschluss.

Bayer u. Sohn's Hall 1 is connected to the railway.



Michel Brogard und Ramona Hank organisieren den Fulfillment-Betrieb.

Michel Brogard and Ramona Hank organise the fulfillment operations.

Ramona Hank bei Bayer u. Sohn den Fulfillment-Betrieb organisiert. „Dann haben die Kunden von Karfreitag bis Ostermontag Zeit, um im Internet zu bestellen. Und wir haben alles abzuarbeiten!“ Mit dem Schwall an Bestellungen fertigzuwerden, bereitet Michel Brogard kaum Schwierigkeiten: „Wir sind ein super Team, in dem jeder für jeden einsteht.“ Schon Wochen im Voraus melden sich Kolleginnen und Kollegen freiwillig für die nachösterlichen Sonderschichten.

Eltern, die Entscheidung sechs Monate zu vertagen, damit das mühsam erworbene Wissen um die Prozesse in der E-Commerce-bezogenen Logistik nicht verlorengehe. In dem halben Jahr gelang es ihm zusammen mit Bereichsleiter Michel Brogard, mit „Klinkenputzen“ Online-Shops als Kunden zu gewinnen.

Was klein begann und große Widerstände überwinden musste, ist heute Teil des Kerngeschäfts. Mit Fulfillment füllt Bayer u. Sohn eine zunächst angemietete und vor einigen Jahren gekaufte Halle mit 5.000 Stellplätzen. Dort finden sich die unterschiedlichsten Produkte: Tiernahrung, Gartengeräte, Grills, der im Moselland obligatorische Wein – und Aberhunderte Bausätze für Mülltonnenhäuschen. „Unser umsatzstärkster Tag des Jahres ist Dienstag nach Ostern“, berichtet Michel Brogard, der mit seiner Kollegin

## Sorgenkind Stückgut

Auch im Stückgutgeschäft ist Bayer u. Sohn auf Wachstumskurs und hat in dem Segment mehrere Neukunden gewonnen. Zudem ist das Stückgutgeschäft eng verwoben mit allen Sondergeschäften. Im Fulfillment beispielsweise sind 99 Prozent der ausgehenden Sendungen Pakete. „Auf das eine Prozent aber kommt es unseren Kunden ebenfalls an“, weiß Michel Brogard.

Dennoch ist das Stückgut „unser Sorgenkind“, wie es Hans Josef Bayer beschreibt: „Fahrermangel und Mauterhöhung machen das Stückgut immer teurer. Dafür haben unsere Kunden Verständnis. Aber auf Verzögerungen reagieren sie sensibel.“ Daher appelliert Hans Josef Bayer an die 24plus-Partner, die Qualität im Netz hochzuhalten: „Das Netzwerk lebt vom Miteinander und wird durch Egoismen geschwächt!“



# Trimodal recipe for success

Bayer u. Sohn from Trier adds fulfilment and railway loading

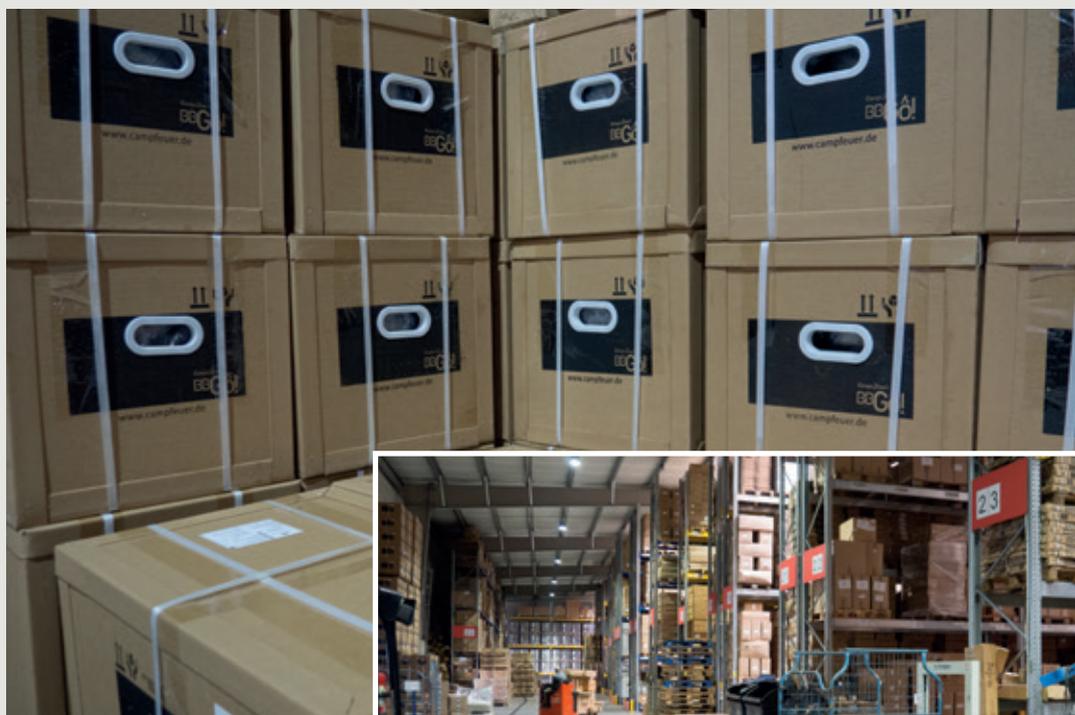
At first glance 24plus partner Bayer u. Sohn appears to have changed little over the past years. The medium-sized company located in the freight centre Trier is a logistical full-service provider that subsists on road transportation, rail cargo and warehousing. A closer look, however, reveals that almost everything has changed within a short period of time: the goods structure, the customer demands and the company's range of services. The fact that Bayer u. Sohn were able to brave these changes is due to their traditional values: reliability, honesty and partnership.

In the spring of 2019, shunting locomotives are moving freight trains loaded with paper rolls from Scandinavia into the logistics centre of Bayer u. Sohn in Trier-Ehrang – just like in previous years. After the trains are unloaded, they are loaded with wine from the Mosel, the Palatinate or neighbouring France and sent back to the thirsty Northerners – just like in previous years. Recently, other goods intermingle with the paper rolls and wine: wire, for instance, or tomato puree. The wire reels, which weigh multiple tonnes, are shipped from East German wire plants by train or barge, stored in the open and delivered to customers by truck on demand. Big packs of tomato puree from Italy arrive in Trier by the wagonload. The question remains: Who needs that much tomato puree? Birgit Bayer's answer: "The producers of frozen pizzas."

Cross-docking between road, rail and waterway is one growth area of the 24plus partner from Trier – not only because rail and waterway transportation is cost-effective, but also because of environment and climate protection. Railway and waterway transportation releases only a fraction of the CO<sub>2</sub> released by lorry transports. Josef Bayer does not care much for the electrification of trucks: "Every mode of transport has its advantages. Freight trains and barges are energy-efficient, diesel trucks are flexible and have a long range."

## Growth in fulfilment

In addition to railway loading, Bayer u. Sohn's growth trajectory also includes fulfilment. In this context, the company further benefits from the trimodal connection of the freight centre Trier. Many of the goods sold online arrive at Bayer u. Sohn in overseas shipping containers that were transported between the seaport and Trier either on rails or on the Rhine and Mosel. "In the beginning, our online retail



Dienstag nach Ostern ist der stärkste Tag im Fulfilment.

Tuesday after Easter is the busiest day in fulfilment.

logistics activities were relatively meagre", Birgit Bayer remembers. "We began with one customer and an area of 300 square metres." This business area developed so well that a larger warehouse was needed within a year. When this fulfilment customer relocated the centre of their business operations to North-Rhine Westphalia, the Bayers wanted to give up the business area. The Bayers' son Hans-Hagen convinced his parents to postpone the decision by six months, so that the knowledge about e-commerce processes, which had been labouriously acquired, would not be lost. Within these six months, he and division manager Michel Brogard successfully acquired a number of online shops as customers by going door to door. What began as a small business area and had to overcome great obstacles is now part of the core business.



The fulfilment activities fill a warehouse with 5,000 pallet spaces, which Bayer u. Sohn used to rent before buying it a few years ago. It holds all kinds of products: pet food, gardening tools, barbecue grills, the region's obligatory wine – and hundreds of garbage enclosure construction kits. "Tuesday after Easter is our most challenging day each year", reports Michel Brogard, who organises the fulfilment operations at Bayer u. Sohn with his colleague Ramona Hank. "Between Good Friday and Easter Monday, the customers are free to order things online. And we have to process all of the orders!" Michel Brogard handles the barrage of orders with ease: "We are a great team. Everyone has everyone else's back." Colleagues already announce weeks in advance that they want to volunteer for the post-Easter extra shifts.

## Problem child LCL

Bayer u. Sohn's growth trajectory also includes LCL business in the context of which the company has acquired several new customers. Additionally, the LCL business is closely intertwined with all other special business areas. In fulfilment, for instance, 99 per cent of outgoing shipments are parcels. "Nevertheless, our customers also value the last per cent", says Michel Brogard.

However, LCL is still the company's "problem child", according to Hans Josef Bayer: "Professional driver shortage and toll increases make LCL more expensive. Our customers understand this. But they are sensitive when it comes to delays." That is why Hans Josef Bayer implores the 24plus partners to uphold the quality in the net: "The network subsists on cooperation and is weakened by egotisms!"

## Ein Schwergewicht

Als Nachfolger für den zum Jahresende 2018 ausgetretenen Partner VS-Logistics aus Würzburg hat sich 24plus ein Schwergewicht ins Boot geholt. Die 1930 gegründete Rüdinger Spedition aus Krautheim im Hohenlohe-Kreis beschäftigt 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ist logistischer Komplettanbieter und stellt so viele Lkw für den überhöhen und überbreiten Transport unter Plane zur Verfügung wie keine andere inhabergeführte Spedition in Europa. Doch auch der Stellenwert des Stückgutgeschäfts wird immer größer. Heimatkoooperation von Rüdinger ist die ONLINE Systemlogistik. Bislang entfielen 20 Prozent des Umsatzes auf das Stückgut.

Für das laufende Jahr peilt Firmenchef Roland Rüdinger an, den Umsatzanteil des Stückguts auf 30 Prozent und den Gesamtumsatz auf über 50 Millionen Euro zu erhöhen. Trotz großer Nahverkehrskapazitäten war Rüdinger anfangs überrascht von den Sendungsmengen aus dem 24plus-Netz, insbesondere aus der Beschaffungslogistik: „Die 24plus-Partner beauftragen mehr Abholer als erwartet – und die Beschaffungslogistik ist bekanntlich aufwendiger als die Distribution.“ Weil die Mengen aus der Beschaffung den Zentralhubzug vollständig füllten, fährt Rüdinger inzwischen zusätzlich das 24plus-Südhub in Ludwigsburg an.

Positiv wertet Roland Rüdinger die Bereitschaft von 24plus, das Nah-



Die Rüdinger Spedition kommt aus Heilbronn-Franken, auch bekannt als Region der Weltmarktführer. Diese betreut die Spedition mit einer Globalabteilung mit Zoll, See- und Luftfracht, die zehn Prozent zum Umsatz beisteuert. Bedeutende Kunden sind unter anderem Stahl CraneSystems, Würth und Dometic Seitz.

verkehrsgebiet deckungsgleich mit dem ONLINE-Gebiet zu gestalten. Nun hofft der Spediteur darauf, dass die kooperierenden Systeme

Rüdinger Spedition comes from Heilbronn-Franconia, also known as the region of world market leaders. To these, the freight forwarding company attends to with a global department comprising customs clearance as well as air and sea freight, which contributes ten per cent to turnover. Among others, notable customers are Stahl CraneSystems, Würth and Dometic Seitz.

rasch ihre Prozesse angleichen: „Je schneller das passiert, desto stärker wirkt der Kosteneffekt aus der Stoppverdichtung im Nahverkehr.“

## Heavyweight

24plus has picked up a heavyweight to replace the partner VS-Logistics from Würzburg, who left the cooperation at the end of 2018. The Rüdinger Spedition from Krautheim in the district of Hohenlohe, which was founded in 1930, has 450 employees, is a full-line supplier of logistics services and has more lorries for overdimensioned tarpaulin

transport at its disposal than any other owner-managed freight forwarding company in Europe. The importance of the LCL business, too, is increasing. Rüdinger is part of the cooperation ONLINE Systemlogistik. Until now, LCL made up 20 per cent of turnover. For the current year, company director Roland Rüdinger aims to increase the LCL turnover percentage to

30 per cent and total turnover to more than 50 million Euro. Despite major capacities in short distance transport, Rüdinger was initially surprised by the shipment volumes stemming from the 24plus net, especially where procurement logistics is concerned: „The 24plus partners place more pick-up orders than expected – and it is known that procurement logistics is more complex than distribution.“ Because the procurement volumes filled the central hub transport to capacity, Rüdinger

by now also approaches the southern 24plus hub in Ludwigsburg on a daily basis.

Roland Rüdinger is pleased about 24plus' willingness to organise the close distance transport area congruently with the ONLINE area. Now the forwarder is hoping that the two cooperating systems will quickly harmonise their processes: „The sooner this happens, the stronger the cost effect stemming from the greater stop density in close distance transport will be.“

## Rhenus macht München

Ob im Wasser, in der Luft oder an Land: Mit 29.000 Beschäftigten an 610 Standorten ist der global agierende Logistikdienstleister Rhenus über-

all vertreten. Auch an der Isar gibt es einen Rhenus-Standort. Die Niederlassung Kirchheim der Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG übernimmt für 24plus

seit Anfang 2019 die Distribution und Beschaffung von Stückgütern im Großraum München und hat damit die Niederlassung Eching von Kühne + Nagel ersetzt.

Ludwig Müllerlei, Leiter der Rhenus-Niederlassung Kirchheim, berichtet von einem reibungslosen

Start der Zusammenarbeit: „Wir sind es gewohnt, in Netzen zu arbeiten und konnten unseren Partnern vom ersten Tag an Qualität liefern.“ Die Niederlassung Kirchheim verfügt über 8.000 Quadratmeter Umschlagfläche und 6.000 Palettenstellplätze in der Logistik.



## Rhenus does Munich

Whether on water, in the air or on land: with 29,000 employees at 610 locations, globally active logistics service provider Rhenus is everywhere. There is also a Rhenus location on the river Isar. Since the beginning of 2019, the branch office Kirchheim of Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG has assumed the distribution and procurement of LCL in Greater Munich for 24plus and

has thereby replaced the branch office Eching of Kühne + Nagel.

Ludwig Müllerlei, head of the Rhenus location in Kirchheim, reports that the cooperation had a smooth start: „We are used to working in nets and were able to deliver quality from day one.“ The branch office Kirchheim has 8,000 square metres of cross-docking area and 6,000 pallet spaces in logistics at its disposal.

# Willkommen in München

Vom 4. bis 7. Juni 2019 öffnet die transport logistic in München ihre Pforten. Erstmals werden sich die Stückgutkooperationen 24plus und ONLINE Systemlogistik auf der internationalen Leitmesse einen Gemeinschaftsstand teilen. Der 220 Quadratmeter große Stand mit 70 Sitzplätzen befindet sich in der traditionell von Logistiknetzwerken belegten Halle A5 und trägt die Standnummer 207/308. Die Projektleitung für den gemeinsamen Messeauftritt liegt bei der ONLINE Systemlogistik.

**A**bgesehen von den Kosteneffekten des vereinten Messeauftritts geht davon auch ein starkes Signal nach innen wie nach außen aus: Das gemeinschaftliche Messemotto lautet „grow together“. In der Kernbotschaft geht es um das Zusammenwachsen zweier Netze, aber zugleich auch um Wachstumsimpulse, die aus einer engeren Zusammenarbeit resultieren. Alle Partner beider Stückgutkooperatio-

nen sind herzlich eingeladen, auf der Messe ihre Netzwerkpartner noch besser kennenzulernen. Die Kunden der Partner sind ebenfalls jederzeit willkommen. Das Messe-Projektbüro bei der ONLINE Systemlogistik unterstützt auch die 24plus-Partner gern bei der Kontaktvermittlung und der Terminkoordination. Die Bestellungen der Gastkarten nimmt die jeweilige Systemzentrale entgegen.

Auf dem Messestand sind alle Partner von 24plus und ONLINE Systemlogistik mit ihrem Logo vertreten.

All partners of 24plus and ONLINE Systemlogistik are represented with their logo at the convention booth.

# Welcome to Munich

The transport logistic in Munich opens its gates from June 4 to 7, 2019. For the first time, the LCL cooperations 24plus and ONLINE Systemlogistik will share a booth at the leading international trade fair. The 220 square metres large booth with 70 seats is in Hall A5, traditionally occupied by logistics networks, and has the booth number 207/308. ONLINE Systemlogistik has assumed the project management for the joint convention appearance.

In addition to the cost effects achieved by the joint convention appearance, this also sends a strong signal, both inward and outward: The joint convention motto is “grow together”. The core message concerns not only the growing together of two nets, but also impulses for growth that result from closer cooperation. All partners of both LCL cooperations are cordially invited to get to know

their network partners even better at the convention. The customers of the partners are also welcome at any time. The convention project office at ONLINE Systemlogistik will also gladly support the 24plus partners in mediating contacts and coordinating appointments. Order placements for guest tickets will be accepted by the respective system headquarters.



## Aufstieg, Einstieg, Rückkehr

Als Servicebetrieb für 65 Partner hat die Systemzentrale alle Hände voll zu tun. Um den vielfältigen Aufgaben noch besser gerecht zu werden, gibt es einige personelle Veränderungen und Weiterentwicklungen. Mehr Verantwortung trägt **Karina Braun** seit ihrer Beförderung zur Leiterin Accounting und Controlling. Ihr Talent, Geschäftsprozesse in Zahlen zu übersetzen, war ihr schon in der Ausbildung zur Speditionskauffrau und im BWL-Studium eine große



Von links: Aufsteigerin Karina Braun, Rückkehrerin Sarah Bischoff, Einsteigerin Diana Templin.

Left to right: Karina Braun, who advanced, Sarah Bischoff, who returned, Diana Templin, who began.

Hilfe. Auch in den Stationen ihrer beruflichen Laufbahn arbeitete sie meist im Bereich Finanzen. Um sich auf ihre Leitungsaufgaben vorzubereiten, besuchte die Diplomkauffrau mehrere Fortbildungen. „Besonders

viel hat mir der Lehrgang zum Speditionscontroller beim DSLV gebracht“, erklärt Karina Braun. Die Weiterbildung wurde ursprünglich bei 24plus als Praxispartner entwickelt. Seit Juni 2018 ist die gelernte Industriekauf-

frau **Diana Templin** in der Verwaltung tätig, wo sie Cornelia Nieves unterstützt. „Die Logistik ist unglaublich schnell und entscheidungsfreudig“, meint Diana Templin, die derzeit ein BWL-Fernstudium mit Schwerpunkt Finanzen und Controlling absolviert. „Es läuft viel Arbeit auf, aber genauso schnell ist die Arbeit getan.“ Besonders schätzt sie bei 24plus die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Gleiches gilt für **Sarah Bischoff**, die anderthalb Jahre nach der Geburt ihrer Tochter im Januar 2019 aus der Babypause zurückkehrte und nun das IT-Team in Teilzeit unterstützt. Aktuell arbeitet sie an einem Integrationsprojekt. Sarah Bischoff: „Wir wollen die IT-Welten von 24plus und ONLINE Systemlogistik kompatibler und durchlässiger machen.“

## On advancing, beginning and returning

As a service company for 65 partners, the system headquarters has more than enough to do. In order to be able to do the manifold tasks justice, there

are several personnel changes and further developments. **Karina Braun** has assumed more responsibility since her promotion to head of accounting and controlling. Her talent

for translating business processes into numbers had already been a great help during her training as management assistant for freight forwarding and her economic business studies. She continued working with finances at most stages of her career. In order to prepare for her managerial duties, the graduated businesswoman attended several trainings. “I learned a lot from the freight forwarding controlling course by the DSLV in particular“, says Karina Braun. The course was originally devised at practice partner 24plus. Management assistant **Diana Templin** has been working in administration since June 2018 and supports Cornelia Nieves. “Logistics

as a field is incredibly fast-paced and decisive“, says Diana Templin, who is currently doing a correspondence course in business economics studies with a focus on finances and controlling. “The work accumulates quickly, but is also quickly finished.“ She is particularly fond of the work/life balance at 24plus. The same applies to **Sarah Bischoff**, who returned from parental leave in January 2019, 18 months after the birth of her daughter, and who now supports the IT team part-time. She is currently working on an integration project. Sarah Bischoff: “We are striving to make the IT worlds of 24plus and ONLINE Systemlogistik more compatible and permeable.“

## Von der Teilchenphysik zum logistischen Qualitätsmanagement

Im März 2019 hat Alexander Post als neuer Auditor im Qualitätsmanagement von 24plus die Nachfolge von Stefan Grenzbach angetreten, der das Unternehmen verlassen hat. Mit erst 27 Jahren hat Alexander Post in seinem Berufsleben bereits mehrere interessante Stationen durchlaufen. So war er im Personalcontrolling der Uni Hamburg tätig, später betreute er als kaufmännischer Mitarbeiter am Deutschen Elektronen-Synchrotron wissenschaftliche Forschungsprojekte. Auch Logistikluft hat Alexander Post schon geschnuppert. Während seines Fachabiturs absolvierte er in seiner Heimatstadt Bad Hersfeld ein einjähriges Praktikum bei einer Logistikgruppe. „Meine Stärke liegt darin, dass ich mich schnell in neue Aufgaben einarbeiten kann“, erklärt



Alexander Post

Alexander Post, der in seiner Anfangsphase beim 24plus-Partner Hunecke Logistik hospitierte. „Und damit nichts schiefeht, wird mich QM-Leiter Ludger Rumker bei meinen ersten Audits begleiten.“

## From particle physics to logistics quality management

In March 2019 Alexander Post became the new auditor for quality management at 24plus, thereby succeeding Stefan Grenzbach, who left the company. At only 27, Alexander Post’s career already covers several interesting stages. He used to work in personnel controlling at the University of Hamburg and later supervised scientific projects at DESY (German Electron Synchrotron) as administrative assistant. Alexander

Post has experience with logistics as well. For his vocational diploma, he completed a 12-month internship at a logistics group in his hometown Bad Hersfeld. “One of my strengths is the ability to quickly familiarise myself with new tasks“, explains Alexander Post, who interned at 24plus partner Hunecke logistics in his initial phase. “And to make sure nothing goes wrong, QM manager Ludger Rumker will see me through my first audits.“

# Produktionsmanagement in der Logistik



Ein besonders interessanten Workshop bietet die vereinte 24plus-ONLINE-Academy vom 8. bis 11. Juli 2019 in Bad Hersfeld an. Als Dozent der Vier-Tages-



Als Dozent tritt Prof. Dirk Lohre auf.

Prof. Dirk Lohre will be the workshop lecturer.

Intensivschulung in Sachen Produktionsmanagement konnte die Academy niemand Geringeren als Prof. Dirk Lohre gewinnen. Die Veranstaltung wendet sich vorrangig an erfahrene Führungskräfte aus der Stückgutlogistik mit einem praktisch geprägten Hintergrund.

„Aber auch Nachwuchsführungskräfte werden aus dem Seminar einiges mitnehmen können“, verspricht Academy-Projektleiterin Cornelia Nieves. Das Besondere an dem Seminar ist der Praxisbezug, etwa beim Kapazitätsmanagement und bei der Entwicklung von Haus- und Kundentarifen.

Dazu stellen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer individuelle, auf ihren Betrieb zugeschnittene Musterberechnungen in Excel an und können die Unterlagen später für ihre Arbeit im Betrieb nutzen.

## Teilnehmer berichten Words from participants



Benedikt Lohmöller, Geschäftsführer des 24plus-Partners Lohmöller in Rheine, hat bereits im Juli 2018 am Seminar „Produktionsmanagement in der Logistik“ teilgenommen. Sein Fazit: „Besonders gut hat mir der diskussionsorientierte Ansatz von Prof. Lohre gefallen. Die Veranstaltung ist absolut praxistauglich!“

Benedikt Lohmöller, head of 24plus partner Lohmöller in Rheine, took part in the seminar "Production management in logistics" in July 2018. His conclusion: "I particularly enjoyed the discussion-based approach of Prof. Lohre. The event is absolutely suited for practice!"

Weitere Infos finden Sie im Academy-Bereich auf dem 24plus-Portal!

You can find more information in the Academy section on the 24plus portal!

## Production management in logistics

The joint 24plus-ONLINE-Academy will offer a particularly interesting workshop in Bad Hersfeld between 8 July and 11 July 2019. The Academy was able to get renowned professor Dirk Lohre to teach the four-day-

long intensive training course on production management. The event's target group is primarily experienced executives from LCL logistics that have a practical background. "Future executives will also be able to take

away a lot from the seminar", promises Academy project manager Cornelia Nieves.

The seminar's specialty is its practical orientation, for instance in the context of capacity management and the development

of in-house and customer rates. Participants will create individual sample calculations in Excel, which are tailored to their companies. The data can later be used in the day-to-day business of the individual companies.

# Vom Transitland zum digitalen Logistik-Hub

Österreich verfolgt als Logistikstandort anspruchsvolle Ziele

**Am 30. November 2018 wurde Alexander Friesz zum Präsidenten des österreichischen Zentralverbands Spedition & Logistik gewählt. Wir sprachen mit dem Lagermax-Chef über sein Mandat und seine Pläne.**



Lagermax-Chef Alexander Friesz.

Lagermax director Alexander Friesz.

**Herr Friesz, was sind die wichtigsten Themen im Verband?**

**Alexander Friesz:** Unser Masterplan Logistik 2025 hat das vorrangige Ziel, Österreich vom Transit-Land zum führenden Logistik-Hub in Zentral- und Osteuropa zu machen. 2018 wurden wir zum weltweit vierbesten Logistikstandort gekürt, haben also eine gute Basis. Wir – das heißt Wirtschaft und Politik – müssen aber die Ärmel hoch-

krepeln, wenn unser Logistikstandort eine erfolgreiche Zukunft haben soll. Drei Voraussetzungen dafür sind, dass wir im E-Commerce mehr Wertschöpfung nach Österreich holen, dass wir die Potenziale der Digitalisierung erkennen und nutzen und dass wir eine österreichweit einheitliche Regelung für die Widmung von Logistikflächen zustande bringen.

**Bei welchem Top-Thema bringen Sie sich besonders ein?**

**Friesz:** Aus meiner Sicht wird die Logistikbranche infolge der Digitalisierung in Zukunft ganz andere Aufgaben übernehmen als heute. Nehmen Sie nur das Beispiel 3-D-Druck von Ersatzteilen, das sowohl unser Geschäftsmodell als auch die Anforderungsprofile unserer Mitarbeiter verändert. Oder die ökonomischen und ökologischen Potenziale einer intelligenten digitalen Infrastruktur. Diese Themen aktiv anzugehen, ist wichtig, reizvoll und entscheidet über das Wohlergehen unserer Branche, ja Europas als Handels- und Industriestandort.

**Welche Position bezieht der Verband bei dem Top-Thema?**

**Friesz:** Der Zentralverband Spedition & Logistik fordert – wenig überraschend – den raschen und flächendeckenden Ausbau von Breitbandinternet und den Ausbau des Mobilfunknetzes auf 5G-Standard. Beide sind zentrale Voraussetzungen für einen zukunftsfähigen Wirtschaftsstandort. Eine zeitgemäße

digitale Infrastruktur ist Voraussetzung für das Internet der Dinge und für unterbrechungslose Verkehrsströme. Wir könnten die Verkehrssicherheit erhöhen, Kapazitätseinschränkungen durch Staus, Unfälle und Baustellen minimieren und für eine effizientere Auslastung der Verkehrsträger sorgen. Und wir sind nur eine Branche von vielen, die hier profitieren würden.

## KI-Chatbot spricht Logistik

Lagermax-Chef Alexander Friesz verlangt mehr Digitalisierung in der Spedition – und seine Jungspediteure setzen die Forderung prompt um. Antonio Steiner von Lagermax in Salzburg entwickelte ein Konzept für einen KI-Chatbot. Nach der Realisierung soll das selbstlernende System selbständig Kundenanfragen beantworten, Sendungsauskünfte erteilen, Aufträge entgegennehmen oder Tagespreise ermitteln können. Mit seinem innovativen Konzept errang Antonio Steiner Platz 1 beim vom österreichischen Zentralverband Spedition & Logistik ausgelobten Wettbewerb „Jungspediteur\_in des Jahres.“



Lagermax-Jungspediteur Antonio Steiner.  
Young Lagermax forwarder Antonio Steiner.

## From transit country to digital logistics hub

Austria is pursuing ambitious goals as a logistics location

**On 30 November 2018 Alexander Friesz was elected president of the Austrian Association for Forwarding and Logistics. We talked to the Lagermax director about his mandate and his plans.**

**Mister Friesz, what are the most important topics in the association?**

**Alexander Friesz:** Our master plan logistics 2025 has the paramount goal of transforming Austria from a transit country to the leading logistics hub of Central and Eastern Europe. In 2018, we were deemed to be the fourth-best logistics location in the world, so we have a good basis to work from. However, we – meaning business and politics – need to pull up our sleeves if our logistics location is to have a successful future. The three prerequisites for this are bringing more value creation to Austria in the e-commerce sector, realising the potentials of digitalisation and

that are agreeing on an Austria-wide regulation for the allocation of logistics plots.

**What is your big topic?**

**Friesz:** In my opinion, the logistics sector will take on completely different tasks in the future due to digitalisation. Take the example of 3D printed replacement parts, which is changing our business model as well as the job specifications of our employees. Or the economical and ecological potentials of an intelligent digital infrastructure. To actively engage with these topics is important, appealing and decisive for the well-being of our sector and Europe as an industry and commerce location.

**What is the association's position on this big issue?**

**Friesz:** The Central Association for Forwarding and Logistics demands – which is hardly surprising – the quick and area-wide expansion of broadband internet and the expansion of the mobile communications network to the 5G standard. Both are central requirements for a sustainable economic location. An up to date digital infrastructure is a requirement for the internet of things and uninterrupted transport streams. We can increase transport safety, capacity constraints resulting from traffic congestion, minimise accidents and construction sites and achieve greater capacity utilisation. And we are only one of many branches that would benefit from this.

## AI chatbot speaks the language of logistics

Lagermax director Alexander Friesz demands more digitalisation in freight forwarding – and his young forwarders promptly realise his request. Antonio Steiner from Lagermax in Salzburg developed a concept for an AI chatbot. After its finalisation, the self-learning system is supposed to be able to respond to customer requests, provide shipment information, accept orders or identify daily prices. His innovative concept earned Antonio Steiner the first place in the “Young forwarder of the year” competition organised by the Austrian Association for Freight Forwarding and Logistics.

# Partner Kruse setzt auf alternative Antriebe

## Flüssigerdgas statt Diesel!

**Als erste Spedition in Deutschland hat der Brunsbütteler 24plus-Partner F.A. Kruse seit November 2018 vier Volvo-Sattelzugmaschinen mit LNG-Antrieb im Einsatz und ist damit nachhaltiger unterwegs. Mit Flüssigerdgas als Treibstoff werden rund 20 Prozent weniger CO<sub>2</sub> freigesetzt als beim Dieselantrieb, zudem sinkt die Belastung durch Feinstaub und Stickoxide. Aber nicht nur die Umwelt profitiert. Durch die staatliche Förderung, die Mautbefreiung bis Ende 2020 und die um 20 Prozent geringeren Treibstoffkosten hat die Spedition auch wirtschaftliche Vorteile.**

Das Thema LNG war für uns schon lange interessant“, so Friedrich A. Kruse. Bereits vor vier Jahren habe er sich auf einem Messebesuch bei Volvo Trucks über den LNG-Antrieb informiert, der damals noch in der Entwicklung war. „Ich wollte damals schon so ein Fahrzeug kaufen und habe vom Messestand weg den ersten Truck bestellt“, sagt der Spediteur. „Nun sind wir die ersten in Deutschland, die mit einem LNG-Volvo fahren.“

### Ordentliche Reichweite

Eingesetzt werden die vier Trucks, einer davon als Lang-Lkw, im Containertransport zwischen dem Firmensitz in Brunsbüttel und dem Hamburger Hafen. Dort befindet

sich eine von noch sehr wenigen Flüssigerdgas-Tankstellen Deutschlands, was den Einsatz der neuen Technologie auf wenige Strecken begrenzt. Je nach Einsatz liegt die

theoretische Reichweite der Zugmaschinen bei 1.000 Kilometern, die tatsächliche Reichweite ist mit 700 Kilometern allerdings etwas niedriger. „Ist der Tank weniger als 30 Prozent gefüllt, gibt es beim Nachfüllen Schwierigkeiten“, benennt Andreas Meier, Fahrertrainer bei der Spedition Friedrich A. Kruse, die Hintergründe. Der Tankvorgang selbst dauert eine knappe Viertelstunde, also unwesentlich länger als das Tanken an der Diesel-Säule, ist aber mit etwas mehr Aufwand verbunden. Das Flüssig-

erdgas fließt auf minus 162 Grad Celsius heruntergekühlt in den Tank, die Fahrer müssen deswegen beim Tanken ihre persönliche Schutzausrüstung mit Schutzbrille, Kälteweste und dicken Schutzhandschuhen tragen und den Tankstutzen hin und wieder vom Eis befreien.

Trotz dieser Umstellungen sind die Fahrer mit ihren erdgasbefeuerten Sattelzugmaschinen zufrieden. Beim Drehmoment und bei der Leistungsentfaltung macht der LNG-Antrieb keine Abstriche gegenüber dem Diesel, gasbetriebene Aggregate sind sogar etwas leiser. Auch Firmenchef Friedrich A. Kruse zieht ein positives Zwischenfazit: „Die LNG-Technik für den Schwerlastverkehr ist in Deutschland angekommen. Flüssigerdgas ist zwar immer noch ein fossiler Brennstoff, aber eine wichtige Brückentechnologie auf dem Weg ins emissionsfreie Wasserstoffzeitalter.“ Die Marktdurchdringung hängt nun vom Ausbau des Tankstellennetzes ab. Ist das dicht genug, könnten LNG-Trucks in absehbarer Zeit auch auf Stückguthauptläufen unterwegs sein.



Sogar das Fernsehen interessierte sich für die ersten Volvo-LNG-Trucks in Deutschland.

The first Volvo LNG trucks in Germany were even covered by television.

# Partner Kruse relies on alternative fuels

## Liquefied natural gas instead of diesel!

**As of November 2018 24plus partner F.A. Kruse from Brunsbüttel is the first German freight forwarding company to employ four LNG-powered Volvo semi-trailer tractors and is therefore more sustainable on the road. As a source of fuel, liquefied natural gas releases roughly 20 per cent less CO<sub>2</sub> than diesel; additionally, the pollution caused by fine dust particles and nitrogen oxides decreases. But it is not only the environment that benefits. Through government subsidies, toll truck exemption until 2020 and 20 per cent lower fuel costs, the freight forwarding company also has economic advantages.**

“The LNG issue had been interesting to us for a while”, says Friedrich A. Kruse. While attending a convention four years ago, he inquired at Volvo Trucks about the LNG engine, which was then still in development. “I already wanted to buy a vehicle back then and ordered the first truck at the convention booth”, says the

forwarder. “Now we are the first in Germany to drive an LNG Volvo.” The four trucks, one of them as an LHV, are used for container transport between the company headquarters in Brunsbüttel and the Port of Hamburg. It houses one of the very few LNG filling stations in Germany, which restricts the use of the new

technology to only a few routes. Depending on exact use, the theoretical range of the semi-trailer tractors amounts to 1,000 kilometres, the actual range at 700 kilometres being a bit lower. “If the tank is below 30 per cent, there are difficulties when refilling”, Andreas Meier, driving instructor at Friedrich A. Kruse, explains. Refilling itself takes roughly 15 minutes, negligibly more than refilling at a diesel pump, but entails a little more effort. The liquefied natural gas flows into the tank at a cooled-down temperature of minus 162 degrees Celsius; therefore, the drivers have to be wearing their personal protection equipment with protective goggles, cold west and thick protective gloves while refilling, every now and again freeing

the filler neck of ice. Despite these changes, the drivers are happy with their natural gas powered lorries. Where torque and power characteristics are concerned, there are no output losses compared with the diesel; on the contrary, gas powered aggregates are actually slightly less noisy. Company director Friedrich A. Kruse also draws a positive interim conclusion: “The LNG technology for heavy transport has arrived in Germany. Liquefied natural gas is still a fossil fuel, but an important bridging technology on the way into the emission free hydrogen age.” The market penetration now depends on the expansion of the filling station net. If it is dense enough, LNG lorries could be implemented on the main LCL legs in the foreseeable future.

# Newcomer aus dem Norden

Seit einem Jahr ist Paul Weidlich Lübeck Partner bei 24plus



Nordlichter mit Humor: Prokurist Ole Denker macht die Merkel-Raute, daneben Pascal Mehl (speditionelle Leitung) und Geschäftsführer Benjamin Clasen.

Northerners with a sense of humour: Authorised officer Ole Denker does the Merkel diamond; next to him stand Pascal Mehl (forwarding manager) and managing director Benjamin Clasen.

Lübeck ist bekannt als die Königin der Hanse. Die Lübecker Kaufleute betrieben im Hochmittelalter Handel mit der gesamten bekannten Welt. Nicht ganz so traditionsreich wie die Hanse ist die Spedition Paul Weidlich. Doch kann der neue 24plus-Partner in Lübeck schon auf eine 100-jährige Geschichte zurückblicken: 1919, ein Jahr nach Ende des Ersten Weltkriegs, gründete Paul Weidlich in Hamburg sein Transportunternehmen. In dieser langen Unternehmensgeschichte hat sich

viel ereignet: Es gab Generationen- und Gesellschafterwechsel, Niederlassungen wurden gegründet, etwa 1963 in Lübeck, und später in die rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit entlassen. 2001 war für die Paul Weidlich Lübeck ein besonders bedeutsames Jahr: Vor 18 Jahren übernahmen Horst Baumhöver und Benjamin Clasen den Lübecker Ableger der Spedition, der seinerzeit erst 28-jährige Clasen wurde Mehrheitsgesellschafter. „Aber auch 2018 war

für uns enorm wichtig“, berichtet Geschäftsführer Benjamin Clasen, der das Unternehmen gemeinsam mit Christiane Baumhöver führt. „Voriges Jahr hat unsere Unternehmensentwicklung einen Sprung gemacht – aus zwei ganz unterschiedlichen Gründen.“ Das erste Großereignis: 2018 erwarb die Spedition die bisher angemietete Liegenschaft in der Lübecker Spenglerstraße mit einer 3.000 Quadratmeter großen Halle mit 32 Toren auf 12.500 Quadratmetern Grundstücksfläche. Anlass für den Kauf war das Wachstum der Spedition. Ein anderer Mieter, der zuvor 1.000 Quadratmeter als Lagerfläche genutzt hatte, zog aus. Auf der frei gewordenen Fläche betreibt Paul Weidlich nunmehr selbst Lagerlogistik. Der zweite Schritt der Unternehmensentwicklung bestand in der im März 2018 aufgenommenen Mitgliedschaft bei 24plus. „Seither erleben wir Stückgutlogistik in einer neuen Qualität“, berichtet Ole Denker, der die Geschäftsführung als Prokurist unterstützt. Beide, Clasen wie Denker, haben übrigens im Unternehmen gelernt: Clasen nahm seine Ausbildung im Jahr 1991 auf, Denker im Jahr 1997.

Ein Hauch von New Economy: Bei Paul Weidlich wird gekickert.

A touch of new economy: table football at Paul Weidlich.

## Bei GEFCO hätte ich früher nie angerufen!

Die neue Qualität im Stückgutgeschäft zeigt sich unter anderem bei den Direktverkehren. Zuvor war Paul Weidlich Mitglied in einer rein auf Hubverkehre ausgelegten Kooperation. Über 24plus bestand nun die Möglichkeit, Direktverkehre aufzubauen – eine schiere Notwendigkeit für den Lübecker Spediteur, der allein von einem Großkunden zwischen 50 und 150 Stückgutsendungen am Tag erhält und einer Huborganisation damit entwachsen ist. Die Schwankungsbreite bei der Sendungszahl erklärt sich daraus, dass es sich dabei um Saisonartikel handelt: im Internet vertriebene Gartenmöbel. Deren Verkauf hängt stark vom Wochenendwetter ab. „Scheint Samstag und Sonntag die Sonne, bekommen die Kunden Lust auf Gartenmöbel und bestellen eifrig“, sagt Clasen. „Dann holen wir am Tag sechs Trailer beim



# Newcomer from the North

Paul Weidlich has been 24plus' Lübeck partner for a year

Lübeck is known as the queen of the Hanseatic League. During the High Middle Ages, merchants from Lübeck traded with the entire known world. Not quite as rich in tradition as the Hanseatic League is the freight forwarding company Paul Weidlich. However, the new 24plus partner in Lübeck can already look back on a 100-year-long history: In 1919, one year after the end of World War I, Paul Weidlich founded his transport company in Hamburg. Many things happened during this long company history: There were generational and proprietary changes, branch offices were founded – as in Lübeck in 1963 – and later released into legal and economic independence. 2001

was a particularly important year for Paul Weidlich Lübeck: 18 years ago, Horst Baumhöver and Benjamin Clasen assumed the forwarder's branch office in Lübeck; then 28-year-old Clasen became the majority shareholder. "However, 2018 was of great importance for us as well", reports managing director Benjamin Clasen, who steers the company together with Christiane Baumhöver. "Last year, our company development made a leap – for two very different reasons."

The first major event: In 2018 the freight forwarding company bought the hitherto rented real estate property in the Spenglerstraße with a 3,000 square metres large hall with 32 gates on 12,500 square metres

of plot area. The reason behind the purchase was the growth of the freight forwarding company. Another tenant, who had hitherto used 1,000 square metres as storage area, moved out. Since then, Paul Weidlich has been using the freed up space for warehouse logistics. The second step of the company development consisted of joining 24plus in March 2018. "Since then we have been experiencing a new quality of LCL logistics", reports Ole Denker, who supports the company leadership as authorised officer. By the way: Both Clasen and Denker did their training at the company. Clasen began his vocational training in 1991, Denker in 1997.

## I would have never called GEFCO!

The new quality in the LCL business is, for example, visible in direct transports. Paul Weidlich had previously been member in a cooperation focused on hub transports. 24plus now offered the opportunity to build up direct transports – a necessity for the freight forwarder from Lübeck, who receives between 50 and 150 LCL shipments a day from just one major customer and has therefore outgrown a hub organisation.

The fluctuation range of the shipment volume can be explained by the fact that these are seasonal articles: garden furniture that is sold online. Sales of these are highly dependent on the weekend weather. "If the sun is shining on Satur-



Zusätzlich zu den Hubverkehren unterhält der Partner fünf Direktverkehre zu 24plus-Partnern.

In addition to the hub transports, the partner operates five direct transports to 24plus partners.

Kunden ab.“ Bei Regenwetter hingegen genügen zwei Trailer. Zusätzlich übernimmt Paul Weidlich für einen Großkunden die europaweite Distribution von Staplerbatterien. Eine Palette bringt gut zweieinhalb Tonnen auf die Waage. Weiterhin ist der Lübecker Spediteur spezialisiert auf die deutschlandweite Verteilung von Silvesterfeuerwerk und betreut viele mittelständische Unternehmen in und um Lübeck. Unabhängig von Wetterlage und Saison hat Paul Weidlich damit so viel Sendungsmenge, dass

sich fünf tägliche Direktverkehre zu den 24plus-Partnern Oetjen (Rotenburg), Ritter (Langenhagen), Schröder-Schierenberg (Porta Westfalica), Lohmöller (Rheine) und GEFCO (Wuppertal) auslasten lassen. Mit GEFCO Wuppertal verbindet Paul Weidlich eine besonders enge Allianz. „Wir haben lange einen Direktverkehrspartner im Ruhrgebiet gesucht“, sagt Benjamin Clasen. „Als kleiner Mittelständler wäre ich im Traum nicht auf die Idee gekommen, einfach so bei einem Konzern wie

day and Sunday, the customers are in the mood for garden furniture and eagerly place orders“, says Clasen. “In this case, we are picking up six trailers at the customer per day.” During rainy weather, two trailers suffice.

Additionally, Paul Weidlich assumes the Europe-wide distribution of electric vehicle batteries for a major customer. A single pallet weighs in at two and a half tonnes. Furthermore, the freight forwarder from Lübeck specialises in the national distribution of fireworks and takes care of many medium-sized companies in and around Lübeck.

Independent of weather and season, Paul Weidlich therefore has a large enough shipment volume that five daily direct routes to the 24plus partners Oetjen (Rotenburg), Ritter (Langenhagen), Schröder-Schierenberg (Porta Westfalica),

Lohmöller (Rheine) and GEFCO (Wuppertal) can be filled to capacity. With GEFCO Wuppertal, Paul Weidlich has a particularly close collaboration. “We spent a long time looking for a direct transport partner in the Ruhr area“, says Benjamin Clasen. “As a minor medium-sized company, I would never have dreamed of just calling a group such as GEFCO. Through 24plus, this inhibition is gone.” The 24plus partners have been working together well and at eye level for some time now. GEFCO delivers Weidlich shipments in the Ruhr area, while Weidlich is active for GEFCO in motorbike distribution up north.

**Incoming and outgoing flexibility**

Currently, Paul Weidlich is looking for a partner in Baden-Württemberg. Clasen is convinced that he will find the right partner in the 24plus net.

GEFCO anzurufen. Durch 24plus ist diese Hemmschwelle gefallen.“ Die beiden 24plus-Partner arbeiten seit geraumer Zeit gut und auf Augenhöhe zusammen. GEFCO stellt Weidlich-Sendungen im Ruhrgebiet zu, während Weidlich für GEFCO in der Zweiraddistribution im hohen Norden tätig ist.

**Flexibilität im Aus- und Eingang**

Derzeit ist Paul Weidlich in Baden-Württemberg auf Partnersuche. Clasen ist gewiss, den Wunschpartner im 24plus-Netz zu finden. Lob hat der Geschäftsführer nicht nur für seine festen Direktverkehrspartner, sondern für das gesamte Netzwerk, insbesondere für die Flexibilität der Partner und des Hubbetriebs. Bei der Distribution der Gartenmöbel

kommt es regelmäßig vor, dass eine Wechselbrücke voll für eine bestimmte Region zu verschicken ist. „Geht die Wechselbrücke nach Sachsen, reicht ein Anruf bei einem der Müller-Häuser, und wir können die DFÜ schicken und anliefern“, freut sich Ole Denker. Auch ins Zentralhub kann Paul Weidlich während der Möbel-Hochsaison täglich zwei Trailer einspeisen. Diese Flexibilität ist für den neuen Partner in Lübeck keine Einbahnstraße. „Wir bieten unseren Partnern im Netzwerk denselben Service“, erklärt Benjamin Clasen. „Momentan sind wir stark ausgangslastig. Aber auch bei uns genügt ein Anruf und wir nehmen unseren Partnern Eingangsmengen gerne ab.“



Gartenmöbel und Staplerbatterien prägen die Sendungsstruktur.

Garden furniture and electric vehicle batteries shape the shipment structure.

The managing director is not only full of praise for his direct transport partners, but also for the network as a whole, especially where the flexibility of the partners and the hub operation is concerned. When distributing the garden furniture, it is regularly the case that an entire swap trailer needs to be sent to a specific region. “If the swap trailer is going to Saxony, one call at one of the Müller locations suffices and we can transmit the data and deliver“, says Ole Denker happily. Paul

Weidlich also feeds two trailers into the central hub during peak season.

This flexibility is not a one-way street for the new partner from Lübeck. “We offer the same service to our partners in the network“, explains Benjamin Clasen. “Currently, our outgoing volumes dominate. But one call suffices and we are happy to take on incoming volumes from our partners.”



Bei der bisherigen Technik musste herstellerseitig eine spezielle Scannersoftware aufgespielt werden. Bei TISLOG dagegen erhalten die Geräte hardware-unabhängig ihre Software aus der Cloud. Als Hardware kommen sowohl High-End-Scanner als auch Standardgeräte und sogar Smartphones in Betracht.

## Scannerlösung aus der Cloud

Integriertes Konzept spart Kosten und beschleunigt Innovationen

Für alle 24plus-Partner ist ab sofort eine neue Scannerlösung verfügbar. Entwicklungspartner von 24plus ist die TIS GmbH aus Bocholt. Bereits im Einsatz ist die Lösung bei der Spedition Wolf in Straubing, rund zehn weitere Partner stehen in den Startlöchern. Bei der neuen Lösung werden die Scanner hardwareunabhängig über die Cloud betankt, diverse Zusatzmodule lassen sich auf Wunsch zuschalten. Damit sparen die Partner Kosten, außerdem können im Statuskonzept rasch Anpassungen vorgenommen werden. Dies wiederum ist die Grundlage für die Neu- und Weiterentwicklung logistischer Angebote.

**K**unden kennen den Scanner aus der Ablieferscannung: Der Fahrer scannt den Barcode, der Kunde quittiert auf dem Display, die Sendung ist zugestellt. Dabei ist die Ablieferscannung nur ein kleiner Ausschnitt aus der gesamten Prozesskette, die mit dem Fahrzeugscanner gesteuert wird. Los geht es schon in den Morgenstunden. Die Frühschicht in der Nahverkehrsdisposition hat die in der Nacht eingegangenen Sendungen auf die Nahverkehrstouren verteilt. Die Fahrer finden die Sendungen für ihre Tour auf dem Scanner – und zwar vorsortiert. Die Beladung erfolgt in umgekehrter Reihenfolge der Abladestationen. Bei der Beladung wird natürlich gescannt, damit die Nahverkehrsdisposition sofort im Bild ist, was sich auf dem Auto befindet. Dann geht es auf Tour. Die Ablieferscannung dient nicht allein als Beleg gegenüber den Kunden, sondern informiert die Disposition auch über freie Plätze auf dem Fahrzeug. Verweigert ein Kunde etwa die Annahme einer Palette, fehlt bei späteren Abholungen ein Stellplatz. Über die Statusmeldung des Scanners ist die Disposition auch darüber sofort informiert. Damit wird eine dynamische Nahverkehrsdispo-

sition erst möglich. Zudem tauschen Disposition und Nahverkehrsfahrer über den Scanner Textnachrichten aus. Der Scanner dient weiterhin zur Dokumentation von Schäden, zur Ortung des Fahrzeugs oder zur Buchung von Lademitteln. Damit spielt das Gerät eine Schlüsselrolle in der Stückgutlogistik.

Schon die bisher bei 24plus eingesetzte Scannerlösung bot den Partnern all die Informationen, die für eine effiziente Abwicklung des Stückgutnahverkehrs nötig sind. Allerdings wies die Lösung ein Manko auf: Wie jedes Stückgutnetz nutzt 24plus ein eigenes Statuskonzept, das die internen Kooperationsregeln abbildet. Die Datenübertragung ist ebenfalls kooperationspezifisch gelöst. In der Folge musste herstellerseitig eine spezielle Scannersoftware auf die Scanner aufgespielt werden. Im Tagesgeschäft machten sich die Nachteile dieses Konzepts vor allem bei der Ersatzbeschaffung bemerkbar. Von weitaus größerer Tragweite war aber, dass Änderungen im Statuskonzept mit einem hohen Aufwand verbunden waren. „Dabei sind neue Schnittstellenscannungen die Grundlage für Produktverbesserungen und neue Produkte“, erklärt Reiner Joseph,

IT-Koordinator bei 24plus. Ein weiterer Nachteil der bisherigen Lösung: Im Zuge dualer Mitgliedschaften nimmt der Anteil von Fremdsendungen im System zu. Bislang mussten die Scanner individuell an die Anforderungen anderer Systeme angepasst werden.

### Die neue Lösung: TISLOG

Die neue Scannerlösung TISLOG hebt all diese Einschränkungen auf. „Wir betanken die Scanner hardwareunabhängig von einem Zentralserver in der Cloud mit Scannersoftware“, beschreibt Mike Ahlmann vom Lösungsanbieter TIS GmbH das Grundprinzip. TIS entwickelt bereits seit 1994 Mobillösungen für den Stückgutnahverkehr und nimmt mit diesem neuen Multi-Mandanten-System eine Pionierstellung im Markt ein.

In dem Softwarepaket sind alle 24plus-Richtlinien hinterlegt. Kommen neue Scannerstufen hinzu oder ändern sich die Regularien, aktualisieren sich alle Scanner automatisch. „Wir brauchen also kein halbes Jahr mehr, bis wir Änderungen im Statuskonzept umsetzen, sondern nur noch Stunden“, begeistert sich Joseph. „Das wird die Produktentwicklung von 24plus beschleunigen.“

### An die Fahrer ist gedacht

Die Partner können sich ebenfalls auf Entlastungen freuen. Die Einrichtung der Scanner funktioniert über Plug & Play. Der Anschluss der Scanner an das Mobilfunknetz kann mit eigenen SIM-Karten oder den Karten von 24plus und TIS hergestellt werden. Setzen die Partner Karten von 24plus oder TIS ein, baut sich automatisch über das 24plus-Intranet (MPLS) ein sicherer Kommunikationskanal vom Scanner über das Transportmanagement-System des Depots bis zum Rechenzentrum der Euro-Log AG auf.

Die Integration von Drittsystemen ist mit der neuen Lösung einfacher denn je. Die Partner können entsprechende Module einfach hinzubuchen. Bei der Lösung ist auch an die Fahrer gedacht. Für sie ist es im Arbeitsalltag unerheblich, ob sie eine 24plus-Sendung oder eine Sendung der ONLINE Systemlogistik zustellen. Der Scanner begleitet sie mit Anleitungen durch den gesamten Vorgang, auf Wunsch auch fremdsprachig. Ahlmann: „Dann spricht der Scanner mit dem Fahrer polnisch und mit dem Kunden deutsch.“ Obendrein ist die Lösung offen für Zusatzmodule. TIS bietet unter anderem eine grafische Nahverkehrsdisposition an. Auch werden Funktionen wie Geofencing und ETA (Estimated Time of Arrival; voraussichtliche Ankunftszeit) unterstützt.



The former scanner generations had to be equipped with special scanner software by the manufacturer.

In the TISLOG solution, the scanners receive the software from the cloud, independent of hardware.

Possible hardware devices include high-end scanners, standard devices and even smartphones.

## Scanner solution from the cloud

The integrated concept saves costs and accelerates innovations

**A new scanner solution is now available for all 24plus partners. TIS GmbH from Bocholt is 24plus' development partner. The scanners are already in use at Spedition Wolf in Straubing; about ten other partners will follow soon. The new solution makes it possible that scanners are synchronised with the cloud, independent of hardware. Additional modules can be added as needed. Partners save costs and changes to the status concept can be carried out quickly. This in turn is the basis for the new and further development of logistics offers.**

Customers know the scanner from the process of delivery scanning: The driver scans the barcode, the customer signs the receipt on the display, and the shipment has been delivered. Delivery scanning, however, is only a small section of the entire chain of processes that are controlled with the vehicle scanner. The process chain begins in the early morning. The morning shift in short distance dispatch has distributed the shipments that arrived during the night onto the short distance transports. The drivers can see the shipments of their tour on the scanner — presorted. The shipments are loaded in the reverse order of the corresponding delivery stops. The shipments are scanned upon loading, so that short distance dispatch is instantly aware of which shipments are on board the vehicle. Then the tour begins. The delivery scanning not only serves as proof for the customer, but also informs dispatch about vacant positions in the vehicle. If a customer refuses a pallet, for instance, one vacant space is unavailable for later pick-ups. Dispatch is immediately informed via the status notifications of the scanner. This makes dynamic short distance dispatch possible in the first place. Additionally, dispatch and short distance drivers exchange text messages via the scanner. The scanner also serves

to document damages, locate the vehicle or book transport containers. The device therefore plays a key role in LCL logistics.

The former scanner solution that was used at 24plus in the past already provided the partners with all information that was necessary to ensure efficient processing of short distance LCL transports. However, the solution had one drawback: Like any LCL network, 24plus uses its own status concept, which represents internal cooperation rules. Data transmission has also been implemented in a cooperation-specific way. Consequently, a special scanner software had to be installed on the scanners by the manufacturer. In the day-to-day business, the disadvantages of this concept became particularly apparent when it came to the procurement of replacements. Much more important, however, was the fact that changes to the status concept entailed a tremendous effort. "New interface scans are the basis for product improvements and new products", explains Reiner Joseph, IT coordinator at 24plus. Another shortcoming of the previous solution: In the context of dual memberships, the number of external shipments in

the system is increasing. In the past, scanners had to be individually adjusted to the requirements of other systems.

### The new solution: TISLOG

The new scanner solution TISLOG does away with all of these limitations. "We equip the scanners with scanner software from a central server in the cloud and independent of hardware", says Mike Ahlmann of the solution provider TIS GmbH, outlining the basic concept. TIS has been developing mobile solutions for short distance LCL transports since 1994. With the new multi-client system, the company has a pioneering position in the market.

All 24plus guidelines are stored in the software package. If new scanner stages are added or regulations are changed, the scanners are updated automatically. "We no longer need six months to carry out changes to the status concept. A few hours suffice", says Joseph enthusiastically. "This will accelerate the product development of 24plus."

### Consider the drivers

The partners can look forward to alleviations as well. The setup of the

scanners is done via Plug & Play. The connection of the scanners to the cellular network can be established with the driver's own SIM cards or the cards provided by 24plus and TIS. If the partners use cards from 24plus or TIS, a secure communication connection is established via the 24plus intranet (MPLS) that ranges from the scanner to the transport management system of the depot and the computation centre of Euro-Log AG.

The new solution makes the integration of third party systems easier than ever before. The partners can easily book additional modules. The solution also considers the drivers. In their day-to-day business, it does not matter whether they deliver a 24plus shipment or an ONLINE Systemlogistik shipment. The scanner's multilingual instructions guide them through the entire process. Ahlmann: "The scanner can talk to the driver in Polish and to the customer in German." In addition, the solution is open for further modules. Among other things, TIS provides short distance dispatch with a visual interface. Functions such as geofencing and ETA (estimated time of arrival) are also supported.

# Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

**Der Brexit geht in die Verlängerung. Damit haben die EU und die britische Regierung nochmals Zeit gewonnen, einen harten Brexit zu vermeiden. Doch unabhängig davon, ob Deal or No Deal: Wenn der Brexit kommt, gelten für den Warenverkehr zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich neue Regeln. Im 24plus-Netz erfüllt KLG Europe eine bedeutende Funktion für die Großbritannienverkehre. Der Hauptsitz im niederländischen Venlo ist ein wichtiges Gate, die Distribution und Beschaffung in Großbritannien übernimmt die KLG-Niederlassung in Bradford. Wir sprachen mit KLG-Chef Kees Kuijken über die anstehenden Veränderungen.**



Kees Kuijken

Kees Kuijken

**Womit müssen die Kunden bei ihren Sendungen von und nach UK rechnen?**

**Kees Kuijken:** Für die Kunden gelten mit dem Brexit Zollbestimmungen. Sie brauchen eine EORI-Nummer und müssen die Zollabfertigung in der EU und im Vereinigten Königreich organisieren. Der britische Zoll war sich über das Risiko einer Blockade der Häfen durch sich stauende Lkw-Flotten im Klaren. Also wurden Vorkehrungen getroffen, damit die

Lkw im Import wie im Export in den britischen Häfen schnell abgefertigt werden können. Die Risiken, dass es in den Häfen zu Verzögerungen kommt, sind auf der EU-Seite viel größer. Wir raten den Kunden dringend dazu, die Zollformalitäten korrekt und rechtzeitig zu erfüllen, und zwar am Ort der Beladung. So lassen sich Schwierigkeiten in den Häfen vermeiden.

**Wie hat sich KLG als 24plus-Partner für UK auf den Brexit vorbereitet?**

**Kuijken:** Wir sind auf Nummer sicher gegangen und haben schon im Mai 2018 angefangen, Vorsorge für den Brexit zu treffen. Dazu haben wir Informationen gesammelt und unsere Kunden informiert, damit auch sie sich vorbereiten konnten. Als Kernprobleme identifizierten wir die Staus in den Häfen und den Personalmangel bei den britischen Zollagenten. Daraufhin stellten wir

in unserer Niederlassung Bradford Zollexperten ein und besorgten uns eine Lizenz als Zollagent. Damit verfügen wir nun über eigene Zolldeklaranten im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden und sind unabhängig von externen Zollagenturen. Die Zollerklärungen können online bearbeitet werden.

Daher bieten wir Verzollungsdienste in ganz UK an.

**Wie wird sich der Brexit langfristig auf die Wirtschaft in Europa auswirken?**

**Kuijken:** Wir sind davon überzeugt, dass Großbritannien einen großen Fehler gemacht hat und die Wirtschaft dramatisch einbrechen wird. Wie den Medien zu entnehmen ist, wollen große Player der Autobranche wie Nissan, Ford und Honda ihre Fabriken in UK schließen. Banker ziehen aus London weg nach Dublin oder Frankfurt – und was sonst noch kommen mag, das will man sich gar nicht vorstellen.



Die Kunden müssen sich nach dem Brexit auf längere Laufzeiten einstellen.

Customers will need to adjust to longer running times after the Brexit.

## Deferred, not rescinded

**The Brexit is going into overtime. The EU and the British government have again gained time in order to avoid a hard Brexit. But independent of a deal or no deal scenario: When the Brexit comes, new regulations will apply to the transport of goods between the EU and the United Kingdom. In the 24plus net, KLG Europe fulfils an important function for the Great Britain transports. The headquarters in the Dutch city of Venlo is an important gate; distribution and procurement in Great Britain is assumed by the KLG branch office in Bradford. We spoke to KLG CEO Kees Kuijken about the upcoming changes.**

**What do the customers have to pay attention to when shipping to and from the UK?**

**Kees Kuijken:** With the Brexit, customs regulations will apply to the customers. They need an EORI number and have to organise customs clearance in the EU and in the United Kingdom. British customs were aware of the risk of harbour blockades caused by congesting fleets of lorries. Therefore, precautions were taken so that lorries in

import and export could be quickly processed at the British harbours. The risks of delays at the harbours are much greater on the side of the EU. We are urgently advising the customers to fulfil customs formalities correctly and on time, and at the place of loading. This way, difficulties at the harbours can be avoided.

**As the 24plus partner for the UK, how has KLG prepared for the Brexit?**

**Kuijken:** We erred on the side of caution and began preparing for the Brexit as early as May 2018. We gathered information and informed our customers so they were able to prepare as well. We identified traffic congestion at the harbours and personnel shortages of British customs agents as the core problems. Thereupon we hired customs experts for our branch office in Bradford and acquired a customs agent licence. As such, we now have our own de-

clarants in the United Kingdom and in the Netherlands at our disposal and do not have to rely upon external customs agencies. The customs declarations can be filled out online. That is why we offer customs services in the entire UK.

**How will the Brexit affect the European economy in the long term?**

**Kuijken:** We are convinced that Great Britain has made a big mistake and that the economy will collapse. As is reported in the media, major players of the automobile industry such as Nissan, Ford and Honda want to close their factories in the UK. Bankers are moving from London to Dublin or Frankfurt – and I do not want to imagine what else is coming.