

# 24plus PUNKTE

2/2019

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



**12** Ritter Logistik löst Kostenproblem bei Standzeiten

Ritter Logistik solves cost issue with waiting times



**3**

Stefan Rehmet  
im Interview

Interview with  
Stefan Rehmet



**4**

Krüger: Rekordjahr  
zum 90-Jährigen

Krüger: Record year  
on their 90<sup>th</sup>  
anniversary



**6**

Seefracht mit  
ECU360

Sea freight with  
ECU360



**24plus**  
logistics network



Sehr geehrte Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

Dear business partners,  
dear members of staff,

der Stückgutmarkt hat sich in kurzer Zeit dramatisch verändert. Betroffen davon sind Unternehmen jeder Größe. Im Konzernumfeld etwa hat sich DSV den Wettbewerber Panalpina einverleibt. Auch im Mittelstand werden namhafte Stückgutspeditionen verkauft. Andere schließen Niederlassungen, verschwinden ganz vom Markt oder geben ihr Stückgutgeschäft auf und suchen ihr Heil in anderen Marktsegmenten der Logistik. Die Ursachen dafür sind vielfältig. Die Konzerne streben durch Größe nach einer marktbeherrschenden Stellung, während in manchen inhabergeführten Unternehmen schlicht geeignete Nachfolger fehlen. Manche mittelständische Speditionen sind auch nicht mehr gewillt oder dazu in der Lage, die hohen Investitionskosten zu schultern, die erforderlich sind, um Stückgut qualifiziert bearbeiten zu können.

Wie alle Stückgutnetze ist das 24plus-Netz von dieser Entwicklung betroffen. Wir befinden uns in einer herausfordernden Zeit. Es gilt, durch verschiedene Ansätze und Konstruktionen die Flächendeckung des Netzwerks aufrechtzuerhalten und Mengenverluste zu kompensieren. Dabei verzeichnen wir einige Erfolge, etwa durch die Neuaufnahme namhafter Partner, die Stückgutmengen bei uns platzieren und das Netzwerk stärken und sichern werden. Dies belegt, dass unser Netzwerk leistungsstark und attraktiv ist. Zudem stellen wir durch neue Ansätze in der IT und auf der Prozessebene die Weichen, um künftig neue Partner noch schneller und einfacher anbinden zu können.

Ebenso wichtig wie diese Neuerungen ist, dass wir bei unseren bestehenden Partnern wieder ein hohes Maß an Zusammenhalt und Gemeinschaftsgefühl erleben. Für diese Bereitschaft, den weiteren Weg gemeinsam zu gehen, bedanken wir uns ganz herzlich bei Ihnen.

the LCL market has changed drastically over just a short period of time. Companies of all sizes are affected. At the group level, for instance, DSV has swallowed competitor Panalpina. Renowned medium-sized LCL freight forwarding companies are also being sold. Others are closing down branch offices, disappearing from the market entirely or ceasing their LCL business while looking for opportunities in other logistical market segments. There are manifold causes. The groups strive for a market-dominating position, while some owner-managed companies are simply missing suitable successors. Some medium-sized freight forwarding companies are simply no longer willing or able to bear the high investment costs necessary to professionally process LCL.

Like all LCL networks, the 24plus net is affected by these developments. We are living in trying times. We need to uphold the comprehensive coverage of the network by means of different approaches and constructions and to compensate diminishing volumes. In this, we have recorded several successes, for instance by acquiring renowned partners who feed LCL volumes into our net and who are going to strengthen and secure our network. This demonstrates that our network is powerful and attractive. Additionally, our new approaches in IT and on the process level set the course for the quicker and easier connection of new partners.

Just as important as these innovations is the fact that we are experiencing a high degree of community and solidarity among our existing partners. We would like to thank you all sincerely for going the extra mile with us.

Ihr  
  
Peter Baumann

Your  
  
Stefan Rehmet

Geschäftsführer / Managing Directors  
24plus logistics network

- 3, 7** Stefan Rehmet im Interview  
Interview with Stefan Rehmet
- 4-5** Krüger Göttingen:  
50 Prozent Umsatzplus  
Krüger Göttingen:  
50 per cent turnover increase
- 6** Mit ECU360 wird Seefracht  
noch einfacher  
ECU360 makes sea freight  
even easier
- 8** 24plus hub logistics:  
„Ein Spitzenteam wird bald  
noch besser!“  
24plus hub logistics: “A top team  
that will soon be even better”
- 9** Ausgebucht!  
Fully booked!  
24plus-ONLINE-Academy,  
neue Website  
24plus-ONLINE-Academy,  
new website
- 10-11** Zufall: Ein alter Bekannter  
kommt dreifach zurück  
Zufall: An old acquaintance  
returns threefold  
17111 Logistik startet neu durch  
17111 Logistik picks up  
speed again
- 12-13** Ritter Logistik: IT löst Kostenproblem  
mit Standzeiten  
Ritter Logistik: IT solves cost issue  
with waiting times
- 14-15** Digitalisierung: Neue Offenheit in  
der Datenkommunikation  
Digitalisation: New openness  
in data communication
- 16** Azubis: 255 Mal herzlich  
willkommen!  
Trainees: 255 warm welcomes!  
Römer kommen ins Rudern!  
Rowing Romans!



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: 24plus, Krüger, ECU Worldwide



## „Die Stärke einer Kooperation liegt in der Vernetzung der Partner untereinander!“

Im Mai 2019 hat 24plus die Geschäftsführung um Stefan Rehmet erweitert, der designierter Nachfolger von Peter Baumann ist. Im Interview berichtet Rehmet von seinen Erfahrungen und seinen Plänen für die Zukunft.



### Herr Rehmet, wie haben Sie 24plus vor Ihrem Wechsel wahrgenommen und wie hat sich dieser Eindruck seither verändert?

**Stefan Rehmet:** In meinen bisherigen Tätigkeiten war ich in verschiedensten Stückgut-Kooperationen aktiv, zuletzt auch als Gesellschaftervertreter und in Arbeitskreisen. In Kooperationen begünstigt man sich natürlich gegenseitig. Aus dieser Außensicht habe ich 24plus als leistungsstarke Kooperation wahrgenommen, aber auch als ein Netzwerk im Wandel, was für alle anderen Stückgut-Koope-

rationen auch gilt. Insofern wusste ich, was konkret und welche großen wie spannenden Aufgaben auf mich zukommen. Anderenfalls wäre ich auch nicht gewechselt. Dieser Eindruck hat sich seither bestätigt. Positiv ist, dass es bereits nach einem halben Jahr gelungen ist, neue Partnerschaften einzugehen, die unsere Netzwerkstabilität nachhaltig verbessern werden. Diese Partner wären nicht zu 24plus gekommen, wenn sie sich davon keinen Vorteil versprochen hätten. 24plus ist ein attraktives Netz voller Möglichkeiten.

### Aktuell geht es um die Stabilisierung des Netzwerks. Wo bleibt die Weiterentwicklung?

**Rehmet:** Alles kommt zu seiner Zeit. Die Netzwerkstabilisierung genießt oberste Priorität. In weiteren Schritten werden wir gemeinsam an die technischen Plattformen, die IT-Tools und unsere gemeinsamen Spielregeln gehen. Bei allem stehen die Standardisierung und die Reduktion der Komplexität im Vordergrund. Aufgrund der begrenzten Ressourcen in der Systemzentrale werden die geplanten Veränderungen und Weiterentwicklungen

sukzessive, aber angemessen angepackt. 24plus entwickelt sich aktuell in großen Schritten weiter in die richtige Richtung.

### Worin besteht die aktuelle Weiterentwicklung?

**Rehmet:** Weil Partner aus den verschiedensten Gründen ausscheiden, haben wir im Netz eine höhere Fluktuation als früher. Wir stehen vor der Notwendigkeit, neue Partner technisch und operativ schneller anbinden zu können. Auch sehen wir, dass Neumitglieder möglichst niedrige Anlaufinvestitionen haben

Seite 7 >

## “The strength of a cooperation lies in the interconnectedness of its partners!”

Stefan Rehmet, Peter Baumann's designated successor, joined the 24plus management in May 2019. In our interview Rehmet talks about his experience and plans for the future.

### Mr Rehmet, what was your impression of 24plus before you joined and how has it changed since then?

**Stefan Rehmet:** I was previously active in various LCL cooperations, most recently also as a partner representative and in work groups. Naturally, cooperations keep an eye on each other. From this outsider perspective, I perceived 24plus as a powerful cooperation, but also as a network in transition,

which is true of all other LCL cooperations as well. That is why I had a concrete idea as to which large and exciting tasks would await me. Otherwise I would not have made the switch. So far, this impression has proved to be accurate. One positive aspect is that we have been able to enter into new partnerships that will sustainably improve our network stability after only six months. These partners would not have joined 24plus if they did not expect

to benefit from doing so. 24plus is an attractive net full of possibilities.

### The focus currently lies on stabilising the network.

### What about further development?

**Rehmet:** To everything there is a season. Network stability has the highest priority. The next steps include tackling our technical platforms, the IT tools and our collective guidelines. With all of these issues,

the focus lies on standardisation and complexity reduction. Due to limited resources in the system headquarters, the projected changes and further developments will be approached successively though adequately. 24plus is currently rapidly developing into the right direction.

### What does the current development consist of?

**Rehmet:** Since partners are leaving the network for various reasons, the net is currently experiencing a higher degree of fluctuation than before. We are faced with the necessity of integrating new partners more quickly on both the technical and the operative side. We are also noticing that new members desire low initial investment costs and demand simple processes and IT integration.

page 7 >

# 50 Prozent Umsatzplus!

Wachstum ist möglich: Die Internationale Spedition Krüger aus Göttingen legt zum 90. Firmenjubiläum ein Rekordjahr hin

Andreas Krüger ist ein Spediteur der alten Schule. Persönliche Kontakte sind ihm wichtig, selbst auf Urlaubsreisen besucht er befreundete Speditionen in Nah und Fern. Es gibt aber nicht nur diese traditionelle Seite des Unternehmers aus Göttingen. Die andere ist sein Smartphone und WhatsApp. Damit bestätigt er Termine, verschickt Präsentationen, tauscht sich mit Co-Geschäftsführer Marco Butter aus, bittet Beschäftigte zum Gespräch, äußert Lob und Kritik. Kurzum: Per Messenger organisiert Krüger seine mittelständische Unternehmensgruppe mit 200 Mitarbeitenden an den Standorten Göttingen und Apolda. E-Mail? Ja schon, aber WhatsApp ist oft schneller.



Neben dem Speditionsstandort Göttingen ist Krüger mit einem Schwesterunternehmen im thüringischen Apolda vertreten, das Logistikgeschäfte betreibt. Insgesamt bringt es Krüger auf 48.000 Quadratmeter Lager- und Umschlagfläche auf einem Gesamtareal von 140.000 Quadratmetern.

Nicht nur der Kommunikationsstil des Chefs, auch das Wachstum der Spedition Krüger ist ungewöhnlich. Seit 2014 wuchs das Unternehmen jährlich zweistellig. Von 2017 auf 2019 wird es gar einen Umsatzsprung von 18,5 auf 29,5 Millionen Euro machen – ohne Zukäufe und in einem schwierigen Markt. Göttingen ist eine Studentenstadt. Die dortige Georg-August-Universität ist zwar mit den Lebensläufen von über 40 Nobelpreisträgern verbunden, aber produzierendes Gewerbe ist in der Region rar. Wie es die Spedition Krüger dennoch zu dem exorbitanten Wachstum gebracht hat? Zum einen durch äußere Umstände, zum anderen durch eine auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Strategie.

Zu den äußeren Umständen zählte die Insolvenz der Spedition Hermann Weber, die bis zur Geschäftsaufgabe Anfang 2018 lokaler 24plus-Partner war. Die Spedition Krüger übernahm 16 Beschäftigte des insolventen Wettbewerbers, setzte zudem die Zusammenarbeit mit fünf Transportunternehmen mit einer Flotte von 14 Fahrzeugen fort und erhielt damit viele Arbeitsplätze. Auch gelang es, einen großen Teil des Kundenbestands der früheren Spedition Hermann Weber zu gewinnen. Zudem trat Krüger, zuvor in der Stückgutkooperation ONLINE Systemlogistik organisiert, 2018 zusätzlich bei 24plus ein. „Das Ende von Hermann Weber macht aber nur etwa die Hälfte des Umsatzwachstums aus“, erklärt Andreas Krüger. „Die andere Hälfte geht auf die Internationali-

sierung und das Ladungsgeschäft zurück.“ Stichwort Internationalisierung: Zwar firmiert das Unternehmen seit 1987 als „Krüger Internationale Spedition GmbH“, doch war das „Internationale“ im Firmennamen anfangs eher dem Marketing geschuldet. Bis 2014 unterhielt das Unternehmen lediglich einige Verkehre nach Österreich, in die Schweiz und hin und wieder nach Frankreich. Heute dagegen bietet die Spedition europaweite Landverkehrsverbindungen und über die Luft- und Seefrachtabteilung auch den weltweiten Versand an. Im zweiten Wachstumsfeld, dem Teil- und Komplettladungsreich, setzte die Spedition Krüger anfangs auf Charterverkehre. Aber als die Tagesumsätze die Marke von 25.000 Euro übersprangen, änderte die Spedition ihre Strategie und ist seit 2018 mit Eigentransporten im Fernverkehr aktiv. Über Fahrermangel klagt Andreas Krüger nicht: „Wir zahlen gut, bilden selber aus, jeder Fahrer hat sein festes Fahrzeug, die Kabine ist gut ausgestattet und das Reich des Fahrers. So klappt das!“

## Ord nende Hand

Mit genügend Fahrern und einem engagierten Team konnte die Spedition Krüger das außerordentliche Mehrgeschäft ohne größere Wachstumsschmerzen bewältigen. Zu verdanken ist dies auch Marco Butter, der im Unternehmen gelernt hatte und im Herbst 2017 nach 20 Jahren als Geschäfts-

führer in seinen Ausbildungsbetrieb zurückkehrte. Andreas Krüger: „Ohne seine ordnende Hand, das hochmotivierte Führungsteam und unsere engagierten Mitarbeiter hätten wir die Umstellung auf neue Kooperationen und das Zusatzgeschäft nicht bewältigt.“

Was jedoch Schwierigkeiten bereitet, ist das zunehmende B2C-Geschäft. „Wirtschaftliches Arbeiten ist bei den unförmigen und schlecht verpackten Sendungen, dem Aufwand fürs Avis und trotzdem abwesenden Empfängern fast unmöglich“, sagt Christian Brakebusch. Bei der Spedition Krüger ist er als Abteilungsleiter „Prozesse / Systeme / Projekte“ dafür zuständig, das Unternehmen „auf Trab zu halten“. Brakebusch geht in die Abteilungen, wo er nach Reibungspunkten sucht, den Sinn von Regelungen hinterfragt und Abläufe optimiert, insbesondere im B2C-Geschäft. Die Mitgliedschaft in mehreren Stückgutkooperationen war ebenfalls ein Projekt, das Christian Brakebusch beschäftigte – und natürlich war Andreas Krüger involviert, per WhatsApp und persönlich. „Für eine Stückgutspedition ist es überlebenswichtig, die Netzwerke zu finden, die ihre Anforderungen

In addition to the forwarding location Göttingen, Krüger is represented by a sister company in Apolda (Thuringia), which does logistics business. In total, Krüger has 48.000 m<sup>2</sup> of storage and cross-docking area on a total area of 140.000 m<sup>2</sup> at its disposal.

erfüllen“, sagt Krüger. „Wir sind mit unserer Konstellation zufrieden und haben ein Optimum aus Hub- und Direktverkehren aufgebaut.“ Daher ist dem Spediteur nicht vor konjunkturellen Dellen bange, die unweigerlich kommen werden. Dafür hat das Unternehmen schon zu viele Wellentäler überstanden. Gegründet wurde die Spedition von Andreas Krügers Großvater Werner Krüger 1929, also just dem Jahr, in dem die Weltwirtschaftskrise ausbrach. Die machte in Deutschland fünf Millionen Menschen arbeitslos, bei gerade zwölf Millionen Beschäftigten. Dagegen, so Andreas Krüger, war die Krise von 2008 „ein laues Lüftchen.“



Bilder: Krüger (5), Wild & Pöllmann PR



# 50 per cent turnover increase!

Growth is possible: Internationale Spedition Krüger from Göttingen has record year on its 90<sup>th</sup> anniversary

Andreas Krüger is an old-school freight forwarder. Personal contacts are important to him; even on holidays, he visits partnering forwarders near and far. But there is not just this traditional side to the entrepreneur from Göttingen. The other is his smartphone and WhatsApp. With these, he confirms appointments, sends out presentations, talks to co-managing director Marco Butter, requests employees for conversations, voices praise and critique. In short: Krüger organises his medium-sized company group with 200 employees at the locations in Göttingen and Apolda via a messenger service. E-Mail? Of course, but WhatsApp is often quicker.



It is not just the boss' communication style, but also the growth of Spedition Krüger which is unusual. Since 2014, the company has grown by double digits every year. From 2017 to 2019, it is going to see a turnover increase from 18.5 million to €29.5 million – without acquisitions and in a difficult market. Göttingen is a university town. While its Georg-August University is connected to the curriculum vitae of over 40 Nobel Prize winners, producing industry is rare in the region. So how did Spedition Krüger still manage such an exuberant growth rate? On the one hand through external circumstances; on the other hand through a strategy tailored to the customers' demands.

External circumstances include the insolvency of freight forwarding company Hermann Weber, which was 24plus' local partner until cessation of business in early 2018. Spedition Krüger took on 16 employees of the insolvent competitor and continued the collaboration with five transport companies with a fleet of 14 vehicles, thereby saving many jobs. They also succeeded in acquiring a large part of former freight forwarding

company Hermann Weber's customers. Additionally, Krüger also joined 24plus, having previously already been organized at LCL cooperation ONLINE Systemlogistik. "However, the end of Hermann Weber only accounts for about half of the turnover increase", explains Andreas Krüger. "The other half is due to internationalisation and loading business." Keyword internationalisation: The company has been operating under the legal name of "Krüger Internationale Spedition GmbH" since 1987, but the "Internationale" in the company name was largely for marketing purposes in the early days. Until 2014, the company only operated a few routes to Austria, Switzerland, and sometimes to France. Today, the freight forwarding company offers Europe-wide overland transport connections as well as global shipping in air and sea freight. In their second field of growth, the part and full loading business, Spedition Krüger initially focused on charter transports. But when the daily turnover breached €5.000 Euro, the freight forwarding company changed their strategy and has been active with their own transports in long distance transportation. Andreas

Krüger does not complain about a driver shortage: "We pay well, train the drivers ourselves, everyone has their own vehicle, and the well-equipped cabin is the driver's castle. That's how it works!"

### Organising hand

With enough drivers and an enthusiastic team, Spedition Krüger was able to manage the extraordinary amount of additional business without larger growing pains. This is also thanks to Marco Butter, who after 20 years returned to his training company in the autumn of 2017 as managing director. Andreas Krüger: "Without his organising hand, the highly motivated managing team, and our enthusiastic employees we would not have managed the additional business and the transition to new cooperations."

However, difficulties are caused by the growing B2C business. "Remaining economically viable is almost impossible considering the bulky and badly packaged shipments, the effort extended towards notifications, and absent recipients", says Christian Brakebusch. He is head of the department "Processes / Systems / Projects" at Spedition Krüger

and responsible for "keeping the company on its toes". Brakebusch goes into the departments and looks for points of friction, questions the use of regulations, and optimises processes, especially in the B2C business. The membership in multiple LCL cooperations was also a project that kept Christian Brakebusch busy – and of course, Andreas Krüger was also involved, both via WhatsApp and in person. "It is essential to the survival of an LCL freight forwarding company to find the networks which meet their requirements", says Krüger. "We are satisfied with our constellation and have built up an optimal mix of hub and direct transports." That is why the freight forwarder is not afraid of cyclical downswings, which will unquestionably come; the company has always braved trying times. The freight forwarding company was founded by Andreas Krüger's grandfather Werner Krüger in 1929, the year of the global economic crisis. Five million people in Germany lost their jobs, with only 12 million employees in the first place. Compared to that, says Andreas Krüger, the 2008 crisis was "a mild breeze".

# ECU360



160+  
Länder/Countries

300+  
Büros/Offices

2 400+  
Direkte  
Trade Lanes/  
Direct  
Trade Lanes

4 500+  
Mitarbeitende/  
Employees

500 000  
TEUs pro Jahr/  
Per Year

## Mit ECU360 wird Seefracht noch einfacher

Die Partnerschaft zwischen 24plus und ECU Worldwide, einem der führenden Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC), feiert im laufenden Jahr das zehnjährige Bestehen. 2009 war 24plus die erste Stückgutkooperation in Deutschland, die sich durch einen dezidierten Seefrachtpartner verstärkte. Die Zusammenarbeit mit ECU Worldwide wird für die 24plus-Partner nun noch einfacher. Dafür sorgt das Webportal ECU360.

ECU360 vereint alle Prozesse, die zur Seefrachtabwicklung von Stückgütern notwendig sind. In Windeseile können die 24plus-Partner Angebote einholen, Aussagen zu Laufzeiten abfragen und ihre Sendung buchen. Auch liefert das Portal eindeutige Aussagen über die erforderlichen Begleitpapiere. „Das Buchen des Auftrags ist damit so einfach wie eine Bestellung bei einem Online-Versandhandel“, erklärt Ronald Schmitz, Sales & Marketing Manager Germany bei ECU Worldwide. „Um unseren Partnern zusätzliche Sicherheit zu geben, wird jeder eingebuchte Online-Auftrag vor der Weiterverarbeitung von qualifizierten Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern kontrolliert.“ Das Portal bietet zusätzlich die Möglichkeit, die Auftragshistorie einzusehen und Seefrachtendungen weltweit zu tracken. „Unser Ziel ist es, dass unsere 24plus-Partner Seefrachtendungen als ganz normale Stückgutsen-

dungen abwickeln können“, betont Schmitz. „Nur mit dem Unterschied, dass Seefrachtendungen in der Regel einen höheren Deckungsbeitrag aufweisen.“

### 2.400 direkte Trade Lanes

ECU Worldwide ist ein sogenannter Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC), also ein Seefrachtanbieter ohne eigene Schiffe. Seit Kurzem rundet ECU Deutschland das Serviceportfolio mit eigener IATA-Lizenz für Luftfrachtdienstleistungen ab. Das Unternehmen mit mehr als 4.500 Beschäftigten ist mit über 300 Büros in mehr als 160 Ländern der Welt vertreten und bedient mehr als 2.400 direkte Trade Lanes. Die Transport- und Umschlagleistung liegt bei einer halben Million TEU im Jahr. Ronald Schmitz: „Unsere Partner können sich gern auch mit Sendungen in exotische Destinationen an uns wenden. Wir machen fast alles möglich!“

## ECU360 makes sea freight even easier

The partnership between 24plus and ECU Worldwide, a leading Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC), celebrates its ten year anniversary. In 2009, 24plus was the first German LCL cooperation that reinforced its net with a dedicated sea freight partner. Now, the web portal ECU360 makes the collaboration between ECU Worldwide and the 24plus partners even easier.

ECU360 unites all processes necessary for the sea freight processing of LCL goods. In next to no time, 24plus partners can obtain offers, query information on running times and book their shipment. The portal also provides clear statements about the necessary accompanying documents. „Booking an order is as easy as placing an order in an online store“, explains Ronald Schmitz, Sales & Marketing Manager Germany at ECU Worldwide. „In order to provide our partners with additional security, we ensure that every booked online order is examined by a qualified employee before the order is processed further.“ The portal also displays the order history and offers global tracking of sea freight shipments. „Our goal is for 24plus partners to be able to process sea freight shipments just like LCL shipments“,

says Schmitz. „The only difference is that sea freight shipments usually exhibit a higher contribution margin.“

### 2,400 direct trade lanes

ECU Worldwide is a so-called Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC), i.e. a sea freight service provider without self-owned ships. ECU Germany recently topped off its service portfolio with an IATA license for air freight services. The company has 4,500 employees, operates more than 300 branch offices in over 160 countries, and services more than 2,400 direct trade lanes. The transport and cross-docking performance amounts to half a million TEU per year. Ronald Schmitz: „Our partners are invited to approach us for shipments to exotic destinations. Almost anything is possible!“

> Seite 3

möchten und eine einfache IT und einfache Prozesse einfordern. Diesen Wünschen müssen wir natürlich entsprechen. Daher muss, wie gesagt, die Komplexität reduziert und die Standardisierung vorangetrieben werden.

### Wie sieht Ihre Lösung in der IT aus?

**Rehmet:** Bislang mussten wir neue Schnittstellen zu Drittsystemen programmieren lassen. Das kostet Zeit und Geld. Heute gibt es spezialisierte Dienstleister wie beispielsweise das Softwareunternehmen Conizi [Anmerkung der Redaktion: siehe Beitrag Seite 14], die Integrationsleistungen über offene Plattformen erbringen. Ich bin sicher, dass diesen Plattformen die Zukunft gehört.

### Und welche Veränderungen sehen Sie auf der Prozessebene?

**Rehmet:** Nehmen wir als Beispiel unsere Mehrwertdienste. Die meisten Produkte von 24plus sind seit vielen Jahren im Markt – und dies überaus erfolgreich. In einem stabilen Partnergefüge ist es kein Drama, wenn hinter der logistischen Leistung eine komplexe Verfahrensbeschreibung liegt. Der Umgang damit wird bei den an der Prozesskette beteiligten Partnern zur Routine. Neue Partner tun sich dagegen schwer, komplexe Verfahrensbeschreibungen in sichere Prozessschritte zu übersetzen. Deshalb ist es ein mittelfristiges Ziel, unsere Prozesse zu vereinfachen, ohne die Leistung der Produkte und Mehrwertleistungen zu schmälern.

### Wie reagieren die Partner auf Ihre Pläne?

**Rehmet:** Ich erhalte aus dem Partnerkreis viele positive Signale, sei es bei persönlichen Gesprächen oder bei Gesellschafterversammlungen. Das Vertrauen in 24plus ist groß, wir sind schließlich eine starke Kooperation.

### Was macht aus Ihrer Sicht eine Kooperation stark?

**Rehmet:** Die Vernetzung untereinander. Bei einer schwachen Kooperation laufen Informationen nur Hub-and-Spoke, also von der Systemzentrale zu den Partnern und von dort wieder zurück. In einer starken Kooperation gibt es eine Vernetzung untereinander, es gibt also im übertragenden Sinn zusätzliche Direkt-



verkehre in der Kommunikation und bei den Geschäftsbeziehungen. Im operativen Stückgutgeschäft schlägt ein gut ausgelasteter Direktverkehr bei der Effizienz den Hubverkehr um Längen. Dasselbe gilt für die Kommunikation. Deswegen erwarte ich von allen Gesellschaftern und Systempartnern eine aktive Beteiligung an der Kooperationsarbeit.

### Wie wollen Sie die Vernetzung untereinander fördern?

**Rehmet:** Durch mehr Austausch. Jeder Partner im Netzwerk kann von jedem anderen Partner etwas lernen. Wie man mit Personalschwierigkeiten umgeht, wie Kosten zu optimieren sind, welche Chancen und Risiken sich in neuen Geschäftsfeldern auftun. Eine der Aufgaben der Systemzentrale ist, Nachfrage und Angebot nach Wissen zu vermitteln und Möglichkeiten zu schaffen, sich mehr miteinander zu vernetzen.

### Sie sprachen von Direktverkehren in der Kommunikation. Wie steht es um die echten Direktverkehre?

**Rehmet:** 24plus ist eine Kooperation, die beides kann und bietet – Hub- und Direktverkehre. Kleinere Partner sind zufrieden, wenn sie ihre Stückgutmengen über ihren Zentral- und Regionalhubverkehr abwickeln können. Größere Partner finden im Netz direktverkehrsfähige Partner. Um ehrlich zu sein, gibt es diese nicht überall, aber an wichtigen Knotenpunkten durchaus. Das war schon immer so und es war auch immer eine Stärke von 24plus, dass Partner ihren noch nicht direktverkehrsfähigen Kollegen bei der Unternehmensentwicklung weitergeholfen haben. Die Direktverkehrsfähigkeit macht uns interessant für neue Partner, die ihren Hub-basierten Kooperationen entwachsen sind. Darin liegt ein Stück Zukunft für 24plus.

>page 3

Naturally, we need to meet these requirements. That is why, as I already mentioned, we need to reduce complexity and advance standardisation.

### What does your IT solution look like?

**Rehmet:** So far, we had to develop new interfaces for third-party systems. That costs time and money. Today, there are specialised service providers, such as the software company Conizi [editor's note: see the article on page 14], which provide integration services via open platforms. I am sure that the future belongs to these platforms.

### Which developments do you see at the process level?

**Rehmet:** Let us take a look at our value-added services, for example: Most 24plus products have been available for many years – successfully, I might add. In a stable constellation of partners, it is not dramatic if the logistical service is based on a complex process description. Handling the service becomes a routine procedure for all partners involved in the process chain. New partners, however, have difficulties translating complex descriptions of procedures into secure process steps. That is why one intermediate goal is to simplify our processes while maintaining the performance of our products and value-added services.

### How are the partners reacting to your plans?

**Rehmet:** I receive many positive signals from our circle of partners, both in personal conversations and at partner meetings. The confidence in 24plus is high; after all, we are a powerful cooperation.

### What makes a cooperation powerful?

**Rehmet:** The connection with each other. In a weak cooperation, information runs along a spoke-hub distribution, i.e. from the system headquarters to the partners and back again. In a strong cooperation, there are connections between the partners: There are additional, albeit figurative direct transports in communication and business relations. In operative LCL business, a well-utilised direct route massively outperforms a hub route when it comes to efficiency. The same applies to communication. That is why I expect active participation in cooperation work from our system partners.

### How do you want to promote this interconnectedness among the partners?

**Rehmet:** Through increased communication. All partners in the network have something to learn from each other. How to approach problems with personnel, how to optimise costs, which opportunities and risks a new business area may harbour. One of the system headquarters' tasks is to mediate demand and supply to the best of its knowledge and to create opportunities for establishing connections.

### You mentioned direct transports in communication. What about real direct transports?

**Rehmet:** 24plus is a cooperation that offers both – hub and direct transports. Smaller partners are content if they can process their LCL volumes via their central and regional hub transports. Larger partners use the net to find partners that can carry out direct transports. To be honest, these do not exist everywhere, but they do at the most important node locations. That is the way it has always been and it has also always been one of 24plus' strengths that partners helped those colleagues who had not yet established direct transports develop their company. The capability for direct transports is what makes us interesting to new partners who have outgrown their hub-based cooperation. Therein lies one piece of 24plus' future.

# „Ein Spitzenteam wird bald noch besser!“

Marc Henning ist neuer Leiter im Zentralhub



Marc Henning

**G**leich bei seiner Vorstellung bricht Marc Henning eine Lanze für die Kolleginnen und Kollegen im Zentralhub: „Wir haben hier ein Spitzenteam, das jede Nacht eine fabelhafte Leistung erbringt und in jeder Lage zusammenhält. Und schon bald werden wir noch besser werden!“

Der 50-Jährige hat sich viel vorgenommen. Was gut funktioniert, soll bleiben, was weniger gut funktioniert, wird auf den Prüfstand gestellt und optimiert. In die Optimierung der Abläufe bringt Henning seine Branchen- und Führungserfahrung ein: Von 1997 bis 2008 war er in leitender Funktion beim Systemcarrier CargoNetwork tätig, von 2008 bis 2019 arbeitete er in der Entsorgungsbranche, zuletzt bei Remondis.

Zu Hennings Aufgaben gehört neben der Steuerung des operativen Betriebs auch die Mitwirkung an der Investitionsplanung. „Aktuell bereiten wir die Anschaffung neuer Scanner vor, mittelfristig wird der Austausch der Staplerflotte ein Thema“, erklärt Marc Henning. Zusätzlich hat er mit seinem Team eine Initiative zur Effizienzsteigerung gestartet. Diese dient dazu, den Hubbetrieb auf steigende Mengen vorzubereiten. Derzeit ist das Zentralhub mit seinen 104 Toren und 5.200 Quadratmetern Umschlagfläche auf eine mittlere

Umschlagkapazität von 150 Tonnen in der Stunde ausgelegt, im Extrem können 200 Tonnen pro Stunde umgeschlagen werden. Henning: „Mit dem Anschluss neuer Partner stoßen wir an Grenzen. Durch organisatorische Veränderungen schaffen wir jetzt wieder einen Puffer.“

## Zentralhub als wichtigste Drehscheibe

Im zweistufigen Netzwerk von 24plus dient das Zentralhub hauptsächlich zur Abwicklung menseschwächerer Relationen und von Überhängen. Der größere Anteil der Sendungen läuft über Direktverkehre zwischen den Systempartnern. „Auch wenn das Zentralhub bei der Sendungsmenge die zweite Geige spielt, ist die Umschlagqualität im Hub von elementarer Bedeutung für das Stückgutssystem“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Stefan Rehmet. „Wir sind froh, dass wir mit Marc Henning eine Führungspersönlichkeit mit langjähriger Erfahrung verpflichtet konnten.“ Zu den Führungsaufgaben des Hubleiters gehört, gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an die 24plus hub logistics zu binden. Obwohl die Kernarbeitszeit im Hub nur von neun Uhr abends bis zwei Uhr früh geht, muss Henning nicht über Fachkräftemangel klagen: „Wir machen die unattraktive Arbeitszeit durch ein familiäres Betriebsklima und individuelle Förderung wett.“



### Baby Leidenfrost

Nachdem Steffen Renner zum Jahresende die 24plus hub logistics verlassen hatte, wurde der Hubbetrieb übergangsweise von Imke Leidenfrost geleitet, die sich im Juni 2019 in die Babypause verabschiedete. Das Baby kam am 22. Juli 2019 zur Welt und hört auf den bezaubernden Namen Ylva.

# “A top team that will soon be even better!”

Marc Henning is new manager in the central hub

**A**t his introduction, Marc Henning immediately took up the cudgels on behalf of the colleagues in the central hub: “We have a top team here that achieves a fabulous performance every night and sticks together in any situation. And soon we will become even better!”

The fifty-year-old has ambitious goals. That which works well shall remain; that which does not will be put on trial and optimised. Henning brings his branch and leadership experience into the process optimisation: From 1997 to 2008, he held an executive position at the system carrier CargoNetwork, from 2008 to 2019 he worked in the waste management sector, and most recently at Remondis.

In addition to controlling the operative business, Henning’s tasks also include working on investment planning. “We are currently preparing the acquisition of new scanners. In the medium term, modernising the forklift fleet will become an issue”, explains Marc Henning. Additionally, he and his team have started an initiative to increase efficiency. This initiative aims at preparing the hub operation for increasing volumes. Currently, the central hub with its 104 gates and 5,200 m<sup>2</sup> of cross-docking area is set up for a medium cross-docking capacity of 150 tonnes per hour; during peak times, 200 tonnes can be

cross-docked. Henning: “With the acquisition of new partners, we are reaching our limits. We are creating a buffer by means of organisational changes.”

## The central hub as key platform

In 24plus’ two-tier network, the central hub mainly processes relations with weak volumes as well as backlogs. The larger share of the shipments runs on direct transports between the system partners. “Even if the central hub plays second fiddle where the shipment volume is concerned, the cross-docking quality in the hub is of elementary importance for the LCL system”, explains 24plus managing director Stefan Rehmet. “We are glad that in Marc Henning we were able to acquire a leadership personality with many years of experience.” The leadership tasks of the hub manager include binding good employees to the 24plus hub logistics. Even though the core time at the hub only spans from 09.00 PM to 02.00 AM, Henning cannot complain about a shortage in skilled labour: “We make up the unattractive working hours with a familiar work atmosphere and individual promotion.”



### Baby Leidenfrost

After Steffen Renner had left the 24plus hub logistics at the end of the year, the hub operation was managed by Imke Leidenfrost on an interim basis, who went on parental leave in June 2019. The baby was born on 22 July 2019 and answers to the enchanting name Ylva.



## Ausgebucht!

Kapazitätsmanagement, Kundentarife, Haustarife: vier Tage lang nichts als Zahlen. Das klingt nach einer staubtrockenen Angelegenheit. Dennoch war das Seminar „Produktionsmanagement in der Logistik“ der 24plus-ONLINE-Academy vom 8. bis zum 11. Juli in Bad Hersfeld bis auf den letzten Platz ausgebucht und ein voller Erfolg für die teilnehmenden Führungskräfte aus dem Partnerkreis. Dies lag auch daran, dass es Professor Dirk Lohre als Seminarleiter verstand, individuell und mit großem Praxisbezug auf die Fragen der Teilnehmenden einzugehen. Das Schönste: In den vier Tagen in Bad Hersfeld ist



Gute Stimmung beim Seminar „Produktionsmanagement in der Logistik“.

die Gruppe zusammengewachsen. Noch in diesem Jahr wollen sich alle erneut für zwei oder drei Tage treffen, um im Nachgang zu diskutieren, wie die Erkenntnisse aus dem Seminar in die Praxis umgesetzt werden konnten.

Good atmosphere at the seminar “Production management in logistics”.

Academy from July 8 to 11 in Bad Hersfeld was fully booked and a great success for the participating executives of the partners. This was also due to the fact that professor Dirk Lohre understood how to respond to the questions of the participants individually and with practical examples. Best of all: During the four days in Bad Hersfeld the group grew together. The group wants to get together again this year for two or three days to discuss how the insights from the seminar can be put into practice.

## Fully booked!

Capacity management, consumer prices, in-company wage agreements: nothing but numbers for four days. Sounds like a dry as dust affair. Still, the seminar “Production management in logistics” of the 24plus-ONLINE-

# 24plus

logistics network

[www.24plus.de](http://www.24plus.de)

nur mit Logos, Texten und Leistungsdaten zu präsentieren, sondern auch große Bilder sprechen zu lassen. Ein Zusatznutzen der Partnerporträts ist die Standortkarte, die aus Google Maps übernommen wird.

Zudem soll die neue Seite den Partnern bei der Personalsuche helfen. Neben Stellen-

ausschreibungen der Systemzentrale und der 24plus hub logistics werden auf den Seiten auch die Stellenanzeigen der 24plus-Partner im deutschsprachigen Raum veröffentlicht. Im Schnitt finden Jobsuchende dort rund 80 aktuelle Angebote. Wie die bisherige Internetseite ist die neue Webpräsenz durchgehend deutsch und englisch angelegt. Dass sich die Neugestaltung gelohnt hat, lässt sich an den Zugriffszahlen ablesen. Diese haben sich gegenüber der früheren Internetpräsenz annähernd verdreifacht. Besonders häufig besucht wird der Partnerbereich – damit wirkt die Seite auch als Marketinginstrument für die 24plus-Partner.

## New pages

24plus' new website has been online since July 2019. The fundamental new feature is its responsive design. Independent of whether the user accesses the page from a desktop PC, a tablet, or a smartphone: the website is always optimised for the particular device and screen size.



pages not just with logos, texts, and performance data, but also to let large images do the talking. An additional benefit of the partner portraits is the location map implemented from Google Maps.

Furthermore, the new website is supposed to aid the partners in finding personnel. In addition to job postings by the system headquarters and the 24plus hub logistics, the website will also feature job listings of the 24plus partners in German-speaking countries. On average, job seekers will find about 80 current offers. Like the previous website, the entire new web presence is available in German and English. The number of accesses, which has almost tripled in comparison to the previous website, proves that the refurbishing was worth it. The partner area is accessed particularly often – thus, the website also functions as a marketing instrument for the 24plus partners.

## Neue Seiten

Seit Juli 2019 steht die neue Website von 24plus online. Wesentliche Neuerung ist das Responsive Design. Unabhängig davon, ob die User die Seite von einem PC, einem Tablet oder einem Smartphone aus aufrufen, ist die Ansicht immer für das jeweilige Gerät und seine Bildschirmgröße optimiert.

„Damit ist der Auftritt von 24plus im Netz wieder zeitgemäß, außerdem gibt es dafür Pluspunkte von den Suchmaschinen“, weiß IT-Projektmanager Martin Becker. „Darüber hinaus ist der neue Auftritt optisch deutlich ansprechender als die frühere Internetseite.“ Beispielsweise haben die 24plus-Partner jetzt die Möglichkeit, sich auf ihren Porträtseiten nicht mehr



“Additionally, the new website is visually much more appealing than the previous version.” The 24plus partners, for example, now have the opportunity to present themselves on their portrait



Der Zufall-Standort Fulda kommt zusätzlich ins Netzwerk von 24plus.

The Zufall location in Fulda joins the 24plus network as an addition.



Der Zufall-Standort Haiger ersetzt einen Dienstleister, der bisher in der Region Gießen von 24plus für die Zustellung und Beschaffungslogistik eingesetzt wurde.

The Zufall location Haiger replaces a service provider who had hitherto been used in Greater Gießen for delivery and procurement logistics.



Der Standort Nohra der Axthelm & Zufall GmbH & Co. KG ersetzt den bei 24plus ausscheidenden Standort Gotha der Reimer Logistics GmbH & Co. KG.

The location Nohra of Axthelm & Zufall GmbH & Co. KG replaces the retiring location Gotha of Reimer Logistics GmbH & Co. KG.

## Zufall: Ein alter Bekannter kommt dreifach zurück

In den Anfangsjahren von 24plus besaß die Kooperation noch kein eigenes Hub. Von 1996 bis Ende 1999 übernahm Zufall am Standort Fulda-Eichenzell für die Kooperation den nächtlichen Hubumschlag. Mit der Betriebsaufnahme des 24plus-Zentralhubs in Haunack am 2. Januar 2000 endete die Partnerschaft einvernehmlich und im Guten. Nun kehrt der alte Bekannte zurück zu 24plus – und zwar gleich dreifach!

Drei Zufall-Standorte werden bis Ende 2019 an das 24plus-Netz angeschlossen. Dabei ersetzt der Standort Nohra der Axthelm & Zufall GmbH & Co. KG den bei 24plus ausscheidenden Standort Gotha der Reimer Logistics GmbH & Co. KG. Der Zufall-Standort Haiger ersetzt einen Dienstleister, der bisher in der Region Gießen von 24plus für die Zustellung und Beschaffungslogistik eingesetzt wurde. Der Zufall-Standort Fulda kommt zusätzlich ins Netzwerk von 24plus und übernimmt in der Nahverkehrszustellung die Gebiete, die bisher teilweise von Dienstleistern und teilweise über einen Inter-Hub-Verkehr zum Stückgutnetz der ONLINE Systemlogistik bedient wurden.

Diese provisorische und kostenintensive Anbindung wird mit der Verkehrsaufnahme des Zufall-Standorts Fulda eingestellt.

Die Zusammenarbeit mit 24plus konzentriert sich auf die Zustellung und Beschaffungslogistik in den jeweiligen Zustellregionen und hat keine Auswirkungen auf die Mitgliedschaft der Zufall-Standorte in ihren jeweiligen Stammkooperationen. Ebenso wenig ist die Erweiterung des Partnerkreises für bestehende Systempartner von 24plus mit negativen Effekten verbunden. Die Aufnahme der Zufall-Standorte führt lediglich zu kleineren und von den Systempartnern gewünschten Arrondierungen der Zustellgebiete.

## Zufall: An old acquaintance is coming back threefold

During 24plus' early years, the cooperation did not have a self-owned hub. From 1996 to the end of 1999, Zufall from Fulda-Eichenzell assumed the nightly cross-docking operation in the hub for the cooperation. When the 24plus central hub in Haunack went into operation on 2 January 2000, the partnership ended amicably and on good terms. Now, the old acquaintance is returning to 24plus – threefold!

Three Zufall locations will be connected to the 24plus net by the end of 2019. The location Nohra of Axthelm & Zufall GmbH & Co. KG replaces the retiring location Gotha of Reimer Logistics GmbH & Co. KG. The Zufall location Haiger replaces a service provider who had hitherto been used in Greater Gießen for delivery and procurement logistics. The Zufall location in Fulda joins the 24plus network as a new addition and assumes areas in short distance transport which were hitherto partially covered by service providers and partially by an inter-hub-transport connected to the LCL network

of ONLINE Systemlogistik. This provisional and cost-intensive connection is suspended as soon as the Zufall location in Fulda begins operation.

The collaboration with 24plus focuses on delivery and procurement logistics in the respective delivery areas and has no effect on the membership of the Zufall locations in their respective core cooperations. Likewise, the expansion of the partners has no negative effects on existing system partners of 24plus. The inclusion of the Zufall location merely leads to smaller and more balanced delivery areas, as desired by the system partners.

## Bereicherung für die Partnerlandschaft

Für 24plus bedeutet die Neuaufnahme der Zufall logistics group eine Verbesserung der Flächendeckung und Stabilität des Netzwerks. „Als namhaftes inhabergeführtes Unternehmen ist Zufall eine Bereicherung für unsere Partnerlandschaft“, erklärt 24plus-Geschäftsführer Stefan Rehmet. „Durch die neue Systempartnerschaft kompensieren wir nicht allein ausscheidende Dienstleister und sichern das Netzwerk. Wir erwarten mittelfristig von der Partnerschaft auch positive Impulse für die Mengenentwicklung im System.“

Auch die Zufall logistics group verbindet mit der neuen Partnerschaft große Erwartungen. „24plus ist eine leistungsfähige Stückgutkooperation mit starken Partnern und hohen Qualitätsstandards und eine ideale Ergänzung zu unseren Aktivitäten im Stückgutgeschäft“, erklärt Zufall-Geschäftsführer Jürgen Wolpert. „Wir steigern unsere Eingangsmengen und damit die Wirtschaftlichkeit unserer Standorte.“

## Enrichment of the partner landscape

For 24plus, the admission of the Zufall logistics group means an increase in area coverage and network stability. „As a renowned, owner-managed company, Zufall enriches our partner landscape“, 24plus managing director Stefan Rehmet explains. „With this new system partnership, we are not merely compensating retiring service providers and securing the network. In the medium term, we also expect positive impulses from the partnership for the volume development in the system.“

The Zufall logistics group also has big expectations of the new partnership. „24plus is a powerful LCL cooperation with strong partners and high quality standards and is an ideal addition to our activities in the LCL business“, explains Jürgen Wolpert, managing director of Zufall. „We are increasing our incoming volumes and thereby the economic efficiency of our locations.“

Bilder: 17111 Logistik

# 17111 Logistik startet neu durch

Ende 2018 zog eine Hiobsbotschaft durchs 24plus-Netz. Die 17111 Transit Transport & Logistik GmbH & Co. KG aus Osterrönnfeld, 24plus-Partner für das nördliche Schleswig-Holstein, hatte einen Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens in Eigenverwaltung gestellt. Doch trotz der Insolvenz bestand immer die Hoffnung, die Firma zu retten und wieder auf wirtschaftlich gesunde Beine zu stellen.

Ein Jahr später zeigt sich: Die Neuausrichtung ist gelungen. Zum 1. November 2019 hat die neugegründete 17111 Logistik GmbH den Geschäftsbetrieb aufgenommen. Im Zuge eines Management-Buy-Outs ist das bisherige Unternehmen in die neue GmbH übergegangen und führt den Geschäftsbetrieb nahtlos fort. Geschäftsführende Gesellschafter sind Imke Ahrens, zuständig für den kaufmännischen Bereich und den Vertrieb, und Jens Fuchs, der für das operative Geschäft und die Logistik verantwortlich zeichnet.

„Dass der Neustart gelingen konnte, verdanken wir dem Engagement unserer Mitarbeiter und den vielen Partnern, die uns in dieser schweren Zeit die Treue gehalten haben“, erklärt Imke Ahrens. „Dafür bedanke ich mich im Namen des

gesamten Teams herzlich bei unseren 24plus-Partnern.“ Gemeinsam mit Imke Ahrens wirbt auch der neue Geschäftsführer Jens Fuchs bei den Partnern um Vertrauen für die Zukunft: „Wir haben alles getan, um Altlasten abzulegen und dem neuen Unternehmen die optimalen Startbedingungen für eine zukunftsfähige Entwicklung zu verschaffen. Ab sofort sind wir startklar für gemeinsame Projekte im 24plus-Netz.“



## 17111 Logistik picks up speed again

Bad news haunted the 24plus net in late 2018. 17111 Transit Transport & Logistik GmbH & Co. KG from Osterrönnfeld, 24plus partner for northern Schleswig-Holstein, filed for a self-administered remediation process. Despite insolvency, there was still hope of saving the company and putting it back on economically sound feet.

One year later it became apparent that the restructuring was successful. On 1 November 2019 the newly founded 17111 Logistik GmbH began business operations. In the context of a management buyout, the former company transformed into the new GmbH and seamlessly continued business operations. Managing partners are Imke Ahrens, responsible for business administration and sales, and Jens Fuchs, responsible for operative business and logistics.

17111 Logistik hat das Sanierungsverfahren hinter sich gelassen.

17111 Logistik has overcome the restructuring process.

“We owe the successful new start to the commitment of our employees and the many partners who remained loyal during these trying times“, explains Imke Ahrens. “I would like to thank the 24plus partners in the name of our entire team.“ Together with Imke Ahrens, new managing director Jens Fuchs also campaigns for the partners’ trust in the future: “We have done everything we can to get rid of past issues and to grant the new company optimal conditions for a sustainable development. As of now, we are ready for collaborative projects in the 24plus net.“

# IT löst Kostenproblem mit Standzeiten

Beim Ortstermin in Magdeburg zeigt 24plus-Partner Ritter Logistik zwei neue IT-Tools aus der hauseigenen Software-Entwicklung

Ritter Logistik in Magdeburg ist seit 2001 Knotenpunkt im 24plus-Netz. In der Anlage an der A2 stehen dem Unternehmen 2.500 Quadratmeter Umschlagfläche zur Verfügung. Zudem hält Ritter Logistik 40.000 Quadratmeter Reserveflächen für weiteres Wachstum bereit. Dabei kann sich Andreas Ritter auch Gemeinschaftsprojekte mit 24plus-Partnern vorstellen.

Die Kundenbasis ist stabil. Die Geschäfte laufen sowohl im Haus Langenhagen als auch im Haus Magdeburg des 24plus-Partners Ritter Logistik ordentlich. Mit den Netzwerkpartnern ist alles okay. Nur der Fahrermangel drückt aufs Geschäft und auf die Laune. So weit, so gut, so unspektakulär. Dennoch hat sich der Redaktionsbesuch in Magdeburg gelohnt. Dabei präsentierten Firmenchef Andreas Ritter und sein Assistent Florian Wiebe zwei neue IT-Tools, die für die Kunden wie für die Disponentinnen und Disponenten viele Dinge leichter machen und mit denen die Spedition obendrein ihre Wirtschaftlichkeit verbessert. Ritter Logistik steht kurz davor, eine Sendungsverfolgung mit Chatfunktion und ein Tool zum Standzeitenmanagement einzuführen.

Sendungsverfolgung? Gibt es in der Stückgut-Logistik seit Jahrzehnten, ist ein alter Hut. Oder doch nicht? „Wir gehen mit der Sendungsverfolgung etwas anders um als bisher“, erklärt Florian Wiebe, „und bieten unseren Kunden eine Chatfunktion und damit eine verbesserte Informationsqualität an.“ Ausgangspunkt war die Analyse des Kundenverhaltens. „Die meisten telefonischen Kundenanfragen erreichen uns am Vormittag des übernächsten Tages nach Abholung“, berichtet Wiebe. „Und die typischen Fragen lauten: Was ist mit der Sendung los, wann wird sie zugestellt?“ Um die Kunden besser zu informieren, erhalten sie bei Ritter Logistik ab sofort in der Sendungsverfolgung eine Liste der überfälligen Sendungen, die auch der Disposition vorliegt. Und: Kunden und Disposition können sich nun per Chatfunktion austauschen.

Das ist für beide Seiten von Vorteil. Die Kunden sehen die Ausreißer auf einen Blick und erhalten so ein klares Bild von der Qualität ihres Logistikkienstleisters. Wie die Pilotanwendung ergeben hat, nimmt durch die neue Chatfunktion der Telefon- und Mailverkehr deutlich ab. Die Kunden picken sich aus der Liste nur die Sendungen heraus, die wirklich wichtig sind. Ein weiterer Vorteil: Anders als bei der Kommunikation am Telefon und per E-Mail ist der Chatverlauf für alle Disponentinnen und Disponenten einsehbar, Mittagspausen haben damit keinen negativen Einfluss auf die Auskunftsfähigkeit. Jede neue Mitteilung im Chat wird zusätzlich über eine automatisierte Mail dem anderen Partner angezeigt, der sich dann sehr schnell per Link zuschalten kann. Zudem erhalten die Kunden mit dem Tool die Kontaktdaten des Empfangspediteurs und können den Empfängern der Sendung überdies einen Link zukommen lassen, mit dem diese ohne Log-in den Weg der Sendung verfolgen können.

## Standzeit kostet Geld!

Während die Sendungsverfolgung mit der Chatfunktion in erster Linie praktisch ist, wirkt sich das zweite neue Tool zum Management von Standzeiten deutlich aufs Geschäft aus. Auch bei der Einführung dieses IT-Systems bildete eine Analyse des Ist-Zustands den Startpunkt. „Wir haben festgestellt, dass wir von zehn Standzeiten maximal eine bezahlt bekommen, obwohl wir Anspruch darauf haben“, erklärt Andreas Ritter.

Die erste Hürde sind die Fahrer. Geschimpft wird über die Standzeiten zwar viel, aber aus Bequem-



Marius Pregel und Raimund Dyck (v. l.) aus der IT-Abteilung programmierten die beiden neuen Anwendungen.

Marius Pregel (on the left) and Raimund Dyck from the IT department programmed the two new applications.

lichkeit melden die Fahrer nicht jede Wartezeit auf dem Gelände des Kunden an. Wird die Standzeit aber in der Nahverkehrsdisposition gemeldet, setzt sich bei der herkömmlichen Vorgehensweise eine Telefonkette in Gang: Die Ritter-Disposition meldet die Wartezeit in der Disposition beim Versandpediteur, die dortigen Kollegen fragen beim Verloader nach – und anschließend muss die Information, wie zu verfahren ist, über mehrere Stationen und mit vielen Unterbrechungen wieder zurück zum wartenden Fahrer. Deshalb scheuen auch viele Disponenten davor zurück, wegen 30 oder 50 Euro Standgeld aktiv zu werden. Nur, dass sich das bei vielen Fahrzeugen im Nahverkehr läppert.

„Mit der Analyse der Kommunikationsprozesse hatten wir die halbe Miete für unser Standzeiten-Tool“, berichtet Florian Wiebe. „Den Rest besorgte unsere IT-Abteilung mit ihrer Programmierarbeit.“ Das neue System macht das Telefon überflüssig. Muss ein Fahrer an der Warenannahme des Kunden warten, öffnet er auf seinem Smartphone eine App und gibt eine Sendungs-

nummer des Empfängers ein. Die App filtert alle Sendungen heraus, die für den Empfänger bestimmt sind. Im Weiteren wird der Fahrer von der App durch das Menü geführt. Sind die Papiere schon abgegeben? Wie lange wird die Wartezeit dauern? Stammt die Angabe vom Empfänger oder beruht sie auf der Selbsteinschätzung des Fahrers? Rasch ist eine Standzeitmeldung zusammengedrückt, die daraufhin in der Ritter-Disposition eintrifft. Außerdem werden alle Versandpartner automatisch per E-Mail über die Wartezeit informiert und auf ein Standzeiten-Portal gelotst, wo sie ihre Verfügung erstellen können. Wird das Standgeld nicht übernommen, bedeutet dies, dass Ritter das Fahrzeug abziehen kann. Es besteht sogar die Möglichkeit, diese Verfügung mit Textnachrichten an die Ritter-Disposition anzureichern. Bei dieser liegt die letzte Entscheidung, ob das Fahrzeug wartet oder weiterfährt. „Befinden sich auf dem Fahrzeug Terminalsendungen, muss natürlich abgezogen werden“, erklärt Florian Wiebe. „Aber auch darüber werden die Versandpartner über den Chat informiert.“



# IT solves cost issue with waiting times

At the on-site visit in Magdeburg, 24plus partner Ritter Logistik demonstrates two new IT tools from their in-house software development

Ritter Logistik from Magdeburg has been a node in the 24plus net since 2001. In the facility on the A2, the company has 2,500 m<sup>2</sup> of cross-docking area at its disposal. Additionally, Ritter Logistik has 40,000 m<sup>2</sup> of reserve area for further growth at the ready. For these, Andreas Ritter can also imagine further cooperative projects with 24plus partners.



**Links:**

[Florian Wiebe arbeitet bei Ritter Logistik in Magdeburg als Assistent der Geschäftsleitung.](#)

On the left: Florian Wiebe works at Ritter Logistik in Magdeburg as assistant to the management.

The customer base is stable. Business is going well in the locations Langenhagen as well as Magdeburg of 24plus partner Ritter Logistik. Everything is in order with the network partners. Only the driver shortage is dampening business and the mood. Still, the visit to Magdeburg was worth it. In this context, company head Andreas Ritter and his assistant Florian Wiebe presented two new IT tools, which make things easier for customers as well as for dispatchers and with which the freight forwarding company improves its economic efficiency to boot. Soon, Ritter Logistik is going to introduce shipment tracking with chat function as well as a tool for waiting times management.

Shipment tracking? That has been around in LCL logistics for decades and is an old hat. Or is it? "We are treating shipment tracking a bit differently than before", explains Florian Wiebe, "and offer a chat function and thereby improved information quality to our customers." Starting point was the analysis of customer behaviour. "The majority of telephonic customer inquiries reach us during the morning two days after pick-up", reports Wiebe. "And the typical questions are: What is up with the shipment?

When will it be delivered?" In order to better inform the customers, Ritter Logistik's shipment tracking now provides a list of backlogged shipments of which dispatch is aware. Additionally: Customers and dispatch can now talk to each other via the chat function.

This is an advantage for both sides. The customers immediately see the runaways and thereby get a clear picture of their logistics service provider's quality. As the pilot application has shown, phone and mail communication has significantly decreased due to the new chat function. The customers only pick those shipments from the list which are really important. Another advantage: Unlike communication by phone and e-mail, the chat protocol is visible to all dispatching agents; lunch breaks do not have a negative effect on the ability to provide information. Each new chat message is additionally sent to the other partner through an automated mail, who can then quickly enter the chat via a link. Additionally, the tool makes the contact data of the receiving freight forwarder available to the customers, who can also send a link to the shipment recipients, with which these can track the shipment without login.

**Waiting times cost money!**

While shipment tracking with chat function is primarily practical, the second new tool for managing waiting times has a significant effect on business. An analysis of the current state formed the basis for the introduction of this IT system as well. "We have discovered that we get paid at most one waiting period out of ten even we have a claim", explains Andreas Ritter. The first hurdle is the driver. There is a lot of complaining about waiting times, but out of convenience the drivers do not report every waiting time on the customer's premises. However, if the waiting time is reported to short distance dispatch, a telephone chain will usually kick into gear: Ritter dispatch reports the waiting time to the dispatch at the destination carrier. The colleagues there inquire at the customer – and afterwards, the information of what to do has to return to the driver via multiple stations and many interruptions. That is why many dispatchers neglect becoming active because of €30 or 50. However, with many vehicles in short distance transport, this mounts up.

"With the analysis of the communication processes, we had half of what we needed for our waiting times tool", reports Florian Wiebe.

"The rest was taken care of by our IT department with their programming work." The new system makes the phone superfluous. If a driver has to wait at the customer's incoming goods entrance, he opens an app on his smartphone and enters a shipment number of the recipient. The app filters all shipments which are destined for this recipient. Then, the driver is led through the menu by the app. Has the paperwork been turned in? How long is the waiting time going to be? Does this assessment come from the recipient or is it the driver's estimate? A waiting time notification is quickly clicked together, which then reaches dispatch at Ritter. Additionally, all shipping partners are automatically informed about the waiting time via e-mail and linked to a waiting time portal, where they can create their claim. If the waiting time money is not assumed, this means that Ritter can withdraw the vehicle. There is even the possibility of enriching this claim with text messages to Ritter dispatch. They have the final say in whether the vehicle waits or moves on. "If there are scheduled shipments on the vehicle, we have to move on, of course", explains Florian Wiebe. "However, the shipping partners are informed about this via chat as well."

# Digitalisierung: Neue Offenheit in der Datenkommunikation

Euro-Log als strategischer Anker,  
Drittanbieter als Ergänzung

Lust auf ein Gedankenspiel? Nehmen wir an, in Musterstadt gibt es zwei Speditionen. Spedition A ist in allem ein bisschen besser als Spedition B und obendrein minimal günstiger. Wohin würden die Kunden gehen? Natürlich zu Spedition A. Aber was passiert dann? Um die Mehrmengen zu bewältigen, braucht Spedition A neue Fahrzeuge, mehr Fahrer, mehr Leute in der Disposition, neue Umschlag- und Lagerflächen. Bis das alles läuft, hat Spedition B bei der Qualität die Nase vorn und kann die Spedition A unterbieten. Deshalb lässt die klassische Wirtschaft Raum für Zweitplatzierte.

In der Digitalwirtschaft aber gelten andere Regeln. Digitale Produkte lassen sich einfach duplizieren. Es gibt kaum Gründe, die zweitbeste Textverarbeitung oder die zweitbeste Suchmaschine zu verwenden, seine Freunde im zweitgrößten sozialen Netzwerk zu suchen oder auf der zweitgrößten Handelsplattform einzukaufen, wo es das gewünschte Produkt nur vielleicht gibt, während es der Marktführer ganz sicher in Angebot hat. In der Folge verdienen die digitalen Sieger natürlich mehr Geld als die Zweit- und Drittplatzierten und können damit ihre digitalen Angebote verbessern. Deswegen wächst der Abstand zu den nachrangigen Anbietern, woraufhin noch mehr Nutzer zu den Siegern wechseln, deren Plattformen noch mächtiger werden. In der Digitalwirtschaft führt Erfolg zu mehr Erfolg.

Allerdings gibt es Ausnahmen. Eine davon ist der Markt für Transportmanagementsysteme (TMS). Es gibt im Markt eine ganze Reihe von Lösungen, die von den Speditoren mit Zusatzmodulen verändert werden. In der Praxis gibt es wohl kaum zwei identische Softwaresysteme. Die Vielfalt hat Vorteile: Die Speditionen können ihr TMS an ihre Anforderungen anpassen und begeben sich nicht in die Abhängigkeit eines Softwareanbieters.

Der Nachteil ist, dass Speditionen im Datenaustausch untereinander Übersetzungsdienste einschalten müssen. Im Netz von 24plus übernimmt dies der Dienstleister Euro-Log.

## Digitalspeditionen als Innovatoren

Dass es bisher noch nicht das eine TMS für alle Speditionen gibt, liegt auch an der überschaubaren Größe des Marktes und an der Komplexität der Logistikprozesse. Es ist für Softwareanbieter nicht besonders attraktiv, den Markt mit einer Universallösung zu bedienen. Dies allerdings planen die Digitalspeditionen, die sich derzeit überwiegend noch im Versuchsstadium befinden. Ihr Ansatz ist aber ein anderer. Sie wollen nicht den Markt für Softwaresysteme besetzen, sondern als Plattformen den gesamten Transportmarkt aufrollen. Ebenso wenig, wie Airbnb ein Hotelbett hat und lieferando.de einen Pizzaofen, besitzen Digitalspeditionen auch nur einen Lkw oder einen Quadratmeter Umschlagfläche. Was sie entwickeln, sind Bestell-, Abwicklungs- und Abrechnungssysteme. Geht der Plan der Digitalspeditionen auf, kontrollieren sie als Plattform den Zugang zu Transportdienstleistungen. Die eigentliche Arbeit machen andere. Bei lieferando.de sind es Pizzabäcker und Essenskurier, bei Uber Freight und Consorten sollen wie bisher die klassischen Speditionen die Leistung in Transport und Umschlag erbringen – nur mit dem Unterschied, dass die Digitalspedition den Rahm vorher abschöpft.

## Euro-Log als Daten-Hub

24plus sieht in den Digitalspeditionen nicht nur neuen Wettbewerb, sondern auch Innovatoren im Logistikmarkt, die kundenorientierte Lösungen anbieten können. Die Antwort auf ihre Angebote muss demnach lauten, die digita-



len Angebote von 24plus so zu gestalten, dass sie wettbewerbsfähig sind – nicht nur gegenüber der im Entstehen begriffenen digitalen Konkurrenz, sondern auch gegenüber anderen Stückgutnetzen.

Dabei hat 24plus durch die bisher erreichte hohe IT-Durchdringung der Prozesse gute Voraussetzungen. Das Daten-Hub im Datennetz von 24plus ist das Rechenzentrum der Euro-Log in Hallbergmoos bei München. Der IT-Dienstleister, der 24plus von Beginn an begleitet, übernimmt als EDI-Basisdienst die Konvertierung der Daten aus unterschiedlichen TMS, sodass die Empfangspartner die Daten des Versandspediteurs maschinell verarbeiten können, und setzt in einem Datentopf die Daten einzelner Sendungsereignisse zur kompletten Sendungshistorie zusammen. Im Daten-Hub laufen vollautomatische Prüfroutinen und Qualitätskontrollen ab, zudem ist der Datentopf die Grundlage für statistische Auswertungen und Alarmierungstools, etwa bei ausbleibenden Statusmeldungen zu einer Sendung.

## IT-Landschaft wird bunter

Diese Lösung wird permanent auf dem Stand der Technik gehalten und ist die Grundlage vieler Weiterentwicklungen, bei denen nun nach dem Willen von 24plus

zunehmend Drittanbieter zum Zug kommen sollen. Bislang mussten Schnittstellen aus den TMS zum Datennetz von 24plus eigens programmiert werden. Die zum Daimler-Konzern gehörende Fleetboard-Tochter Conizi hingegen bietet Schnittstellen als Service an. Durch die schnelle Realisierung und ein Minimum an Fixkosten ist dies für 24plus bei der Anbindung neuer Partner ein interessanter Ansatz: Was bei Conizi und anderen Anbietern läuft, kann schnell auf den Datentopf von 24plus aufgeschaltet werden – und umgekehrt. Von der neuen Offenheit profitieren daher auch 24plus-Partner, die in mehreren Netzen engagiert sind. Eine ähnliche Offenheit für Drittanbieter gilt für Auswertungssysteme, etwa die Sendungsverfolgung, sowie Module zur Auftragserfassung und Kundenanbindung. Wie es heute aussieht, wird die IT-Landschaft der Logistik in Zukunft nicht von der einen Lösung dominiert, sondern wird vielfältiger, offener und noch leistungsfähiger. Damit kommt auch 24plus eine neue Rolle zu: die des Integrators der Daten und der Sendungen, der die neue Flexibilität und Offenheit für die Partner koordiniert und bündelt. Digitale Spedition ist möglich – ganz ohne Digitalspedition!



## Digitalisation: New openness in data communication

Euro-Log as strategic anchor, third parties as supplements

How about a thought experiment? Let us assume that there are two freight forwarding companies in Model City. Freight forwarder A is slightly better than freight forwarder B at almost everything – and also a little less expensive. Which freight forwarder would customers choose? Freight forwarder A, of course. But what happens next? In order to manage rising volumes, freight forwarder A needs more vehicles, more drivers, more employees in dispatch, new cross-docking and warehousing areas. Until all of this is taken care of, freight forwarder B can provide better quality and can underbid freight forwarder A. That is why the real economy leaves room for runners-up.

In the digital economy, however, other rules apply. Digital products can simply be duplicated. There are hardly any reasons for using the second-best text processing program or the second best search engine, for looking for your friends on the second-largest social network or to go shopping on the second-largest online platform, which might have the product you are looking for, while it is certain that the market leader has it in stock. As a consequence, the digital victors naturally earn more money than the runners-up and can therefore improve their digital offers. Consequently, the gap between market leader and second-tier providers widens and more and more users transition to the victor, whose platforms become increasingly powerful. In the digital economy, success leads to more success.

There are, however, exceptions. One of these is the market for transport management systems

(TMS). The market offers a number of solutions that freight forwarders can expand with additional modules. In practice, no two software systems are identical. Diversity has its advantages: Freight forwarders can adapt their TMS to their requirements and are independent of software providers. The disadvantage is that freight forwarders have to rely on translation services if they exchange data among each other. In the 24plus net, the service provider Euro-Log takes care of this.

### Digital freight forwarders as innovators

The size of the market and the complexity of logistics processes are two reasons why there is no single TMS for all freight forwarders. Providing a universal solution for the market is not particularly attractive for software providers. This, however, is what digital freight forwarders are planning – even if they are, for the most part, currently still in the trial stages. Their approach is different: They do not aim to occupy the market for software systems, but want to overhaul the entire transportation market as platforms. Airbnb has no self-owned hotel beds, Uber Eats does not operate a single pizza oven – and digital freight forwarders do not own a single truck or one square metre of cross-docking area. They develop order, processing, and billing systems. If their plan works out, they, as a platform, will control access to transport services. Others will do the actual work. At Uber Eats, it is the pizza bakers, at Uber Freight and others, it is the classic freight

forwarders that will provide services in transportation and cross-docking – the only difference is that digital freight forwarders skim the cream off the top beforehand.

### Euro-Log as data hub

In digital freight forwarding, 24plus not only sees new competitors, but also innovators in the logistics market that can offer customer-oriented solutions. Thus, 24plus has to react to these offers by designing its own digital offers in such a way that they are competitive – not only in the face of currently emerging digital competitors, but also with regard to other LCL networks.

Due to its high IT pervasion of processes, 24plus has great prerequisites in this endeavour. The data hub in 24plus' data net is Euro-Log's computing centre in Hallbergmoos near Munich. The IT service provider, which has accompanied 24plus since the beginning, assumes the conversion of data from different TMS as EDI basic service, so that the receiving partners can automatically process the freight forwarder's data and combine the data from individual shipment events into a comprehensive shipment history. The data hub employs fully automated quality control and routine checks. This data pot is also the foundation for statistical analysis and alert tools, which trigger in the case of missing status notifications for a shipment.

### The IT landscape becomes more colourful

This state-of-the-art solution will constantly be kept up to date and is the basis for many further developments, for which 24plus will increasingly rely on third parties. In the past, interfaces between a TMS and the 24plus network had to be specifically developed. In contrast, the Fleetboard subsidiary Conizi, which belongs to Daimler group, offers interfaces as a service. Due to quick realisation and minimal fixed costs, the approach is particularly interesting for 24plus when it comes to integrating new partners: What is in operation at Conizi and other provides can quickly be implemented into the 24plus data pot – and vice versa. That is why 24plus partners who are active in multiple networks also benefit from the new openness. A similar openness for third parties applies to evaluation systems, such as shipment tracking, as well as modules for order entry and customer connectivity. The way it looks today, the logistical IT landscape of the future will not be dominated by one solution, but will become more diverse, open, and even more powerful. 24plus will assume a new role as well: The integrator of data and shipments who coordinates and combines the new flexibility and openness for the partners. Digital freight forwarding is possible – even without digital freight forwarders!

## 255 Mal herzlich willkommen!

2019 nahmen 255 Azubis bei den 24plus-Partnern in Deutschland ihre Berufsausbildung auf. Wir wünschen allen Neulingen in den Partnerbetrieben einen guten Start ins Berufsleben!

Mit 255 Berufsanfängern ist die Zahl der neuen Azubis gegenüber dem Vorjahr mit 213 Neueinsteigern um 42 Köpfe oder knapp 20 Prozent gestiegen. Die 24plus-Partner gehen damit als Ausbildungsbetriebe noch stärker als bisher in die Verantwortung, zudem gewinnen die Ausbildungsberufe in der Logistik wieder an Attraktivität. Mit 104 Berufseinsteigern entfällt der Großteil auf Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung. Die größte Steigerungsrate gab es bei den Fachlageristen, mit 59

Berufsanfängern hat sich die Zahl im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Dies belegt, dass die Anforderungen in der Verladung und in der Kontraktlogistik steigen und dort zunehmend qualifizierte Fachleute tätig sind. Die 24plus-Partner bilden in 13 Berufsbildern aus, darunter Kfz-Mechatroniker und Fachinformatiker.

Einen Wermutstropfen hat die Statistik allerdings: Bei Beginn des Ausbildungsjahres blieben 21 Ausbildungsplätze leer. Die Abbrecherquote hingegen ist in den 24plus-Depots im Branchenvergleich gering. Im Vorjahr beendeten nur 37 Azubis die Ausbildung vorzeitig. Diese Zahl relativiert sich nochmals beim Herausrechnen der Berufskraffahrer. Für manche der angehenden Fahrer ist das Ausbildungsziel leider schon mit dem Erwerb des Lkw-Führerscheins erreicht – dabei ist die abgeschlossene Berufsausbildung Gold wert, bei der Anerkennung wie der Entlohnung.

## 255 warm welcomes!

In 2019, 255 trainees started their professional training at the German 24plus partners. We wish all newcomers at the partner companies a good start to their working life!

With 255 entrants, the number of new trainees has increased by 42 heads or close to 20 per cent compared to the previous year. As training companies, the 24plus partners are thereby taking on even more responsibility than before; additionally, logistics training professions are regaining their appeal. With 104 entry level workers, the majority of them are management assistants for freight forwarding and logistic services. The biggest increase was in skilled warehouse operators; with 59 young professionals, their number has more than doubled in

comparison to the previous year. This shows that the demands in shipping and contract logistics are increasing and that, increasingly, qualified personnel is active there. The 24plus partners offer training in 13 professions, including automotive mechatronics technician and computer science expert.

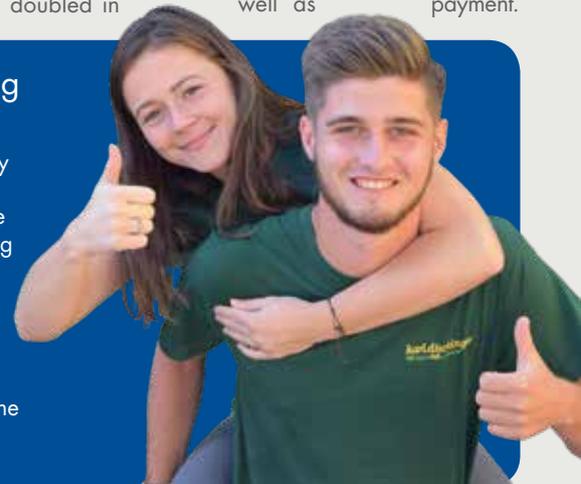
However, the statistic does have one fly in the ointment: At the beginning of the training year, 21 trainee spots remained unfilled. In contrast, the dropout rate in the 24plus companies is very low compared to the industry as a whole. In the previous year, only 37 trainees quit their training prematurely. This number needs to be readjusted again once the professional drivers are accounted for. For some of the aspiring drivers, the training goal is, regrettably, already reached with the acquisition of their lorry license – even though finished training is worth its weight in gold, both in terms of recognition as well as payment.

### Attraktiv als Ausbildungsbetrieb

Ein großer und renommierter Ausbildungsbetrieb im 24plus-Netz ist karldischinger in Ehrenkirchen. Personalchef Christian Tolomeo kennt die Erfolgsfaktoren, um junge Leute für Logistikberufe zu begeistern: „Uns ist es wichtig, dass die Auszubildenden bei uns das richtige Rüstzeug bekommen, um dann, wenn sie sich einbringen, bei uns die Möglichkeit erhalten, früh schon Verantwortung übernehmen zu können. Wir brauchen gute Nachwuchskräfte, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden.“

### Attractive as an apprenticeship company

A large and renowned training company is karldischinger from Ehrenkirchen. HR director Christian Tolomeo knows the keys to success in order to enthuse young people about logistics professions: "It is important to us that the trainees receive the necessary know-how so that they can take on responsibility early on if they wish to do so. We need competent junior staff in order to meet the demands of the future."



## Römer kommen ins Rudern!

Schon gewusst? Straubing, die Heimatstadt des 24plus-Partners Michael Wolf oHG, wurde zwar von den Kelten gegründet, doch in den ersten vier Jahrhunderten unserer Zeitrechnung hatten dort die Römer das Sagen. Sie schützten ihr Gebiet nicht nur durch Kastelle und den Limes vor den Germanen, vielmehr patrouillierten auch römische Militärschiffe auf der Donau, um die Wildlinge aus dem Norden aufzuhalten.

Zum Altstadtfest 2019 gelang es der Straubinger Bürgerschaft, die Victoria, einen exakten Nachbau eines dieser Patrouillenschiffe, in



ihre Stadt zu holen. Bei der Frage des Transports ließ sich das Straubinger Traditionsunternehmen Wolf nicht lange bitten und sorgte dafür, dass die 16 Meter lange und 2,77 Meter breite Victoria bequem und trocken auf der Straße anreisen konnte. Organisiert wurde der Transport von Disponentin Stefanie Zimmermann.

### Rowing Romans

Did you know? Straubing, home of 24plus partner Michael Wolf oHG, might have been founded by the Celts, but during the first four centuries of our calendar, the Romans called the shots. They

protected their area with castles and the Limes from the Germans; moreover, Roman military vessels patrolled the Danube in order to keep the wildlings from the north at bay.

At the Old Town festival in 2019, the city council of Straubing succeeded in bringing the Victoria, an exact replica of one of these patrol boats, into their city. When it came to the question of transport, the Straubing traditional company Wolf did not hesitate and made sure that the sixteen metres long and 2.77 metres wide Victoria arrived dry and comfortably by road. Dispatcher Stefanie Zimmermann organised the transport.