

# Röhr Logistik

## Mengen mit System

Sonntag, 01.05.2016



Geschäftsführer-Treffen am 1. April (v.l.n.r.): Maik Pollhans, Anton Röhr GmbH & Co. KG, Peter Gentner, Siegmund und Spitznagel, Heike Röhr, Vestatrans Röhr GmbH und Anton Röhr Dienstleistungen, Jarek Pawlak, Anton Röhr Transport und Anton Röhr Logistyka

Koordination der Logistikströme ist eine Vision der Branchen-Initiative ZimLog. Mit ihren Mengen und einem grenzübergreifenden System einer wachsenden Zahl an Betrieben mit maßgeschneiderten Services ist die Anton Röhr Logistic Group mit eben diesem Prinzip enorm gewachsen. Die Anpassung an die sich dramatisch verändernden Bedürfnisse in der Neumöbel-Logistik hat Firmenchef Johannes Röhr zugleich genutzt, um die Nachfolge zu regeln: Sein Sohn Udo ist als Geschäftsführer bei neuen Firmen in den Vordergrund gerückt, seine Tochter Heike bei der Privatkunden-Belieferung. Am Rande der Geschäftsführer-Tagung in Marburg sprach Gerald Schultheiß mit Johannes, Udo und Heike Röhr sowie Jarosław Pawlak, Geschäftsführer der polnischen Betriebe, über den Vorteil der Menge und das Gebot eines weiteren Wachstums des Familienbetriebs.

**MM: 14 Firmen mit 810 Mitarbeitern, 210 Zugeinheiten, 125.000 qm Lager- und Kommissionier-Fläche: Seit 2000 haben sich das Geschäft und die Zahl der Betriebe der Röhr-Gruppe mehr als**

## **verdoppelt. Worauf gründet denn dieser Erfolg?**

**Johannes Röhr:** Der deutsche Markt hat sich völlig verändert und bereinigt. Vor 20 Jahren gab es noch die klassischen Werks-Fuhrparks. Dann sind die Mengen der mittelständischen Hersteller kleiner geworden, zugleich musste die Ware schneller und pünktlicher kommen. Das konnten die einzelnen Firmen nicht mehr abbilden, sodass sie unbedingt eine übergreifende Bündelung ihrer Lieferungen brauchten. Das haben wir genutzt und in dieser Phase vor zehn Jahren etliche Werks-Fuhrparks übernommen.

Eines spielte eine große Rolle: Uns ist es dadurch gelungen, die Menge an uns zu ziehen und dadurch in kurzen und ständigen Intervallen beim Möbelhandel anzuliefern. Das hat der Handel auch von uns verlangt – und das hat Sogwirkung: Heute kommen auch Möbel aus dem Baltikum und Polen in unsere Lager.

Hinzu kommt: Wir sind ein Familien-Betrieb mit guten Leuten in der Geschäftsführung, aber auch bei den Kraftfahrern und Lagerarbeitern. Denn sie alle sind für uns spielentscheidend. Das ganze Bild bei uns ist tatsächlich rund – darauf sind wir auch stolz. Und wir wissen, dass der Handel hinter uns steht und uns weiterempfiehlt an andere Hersteller.

## **MM: Nun verändert E-Commerce auch die Möbel-Logistik dramatisch. Darauf haben Sie reagiert.**

**Heike Röhr:** E-Commerce braucht ein flächendeckendes Logistik-System – schnelle Wege nicht nur bis zum Handel, sondern bis zum Endkunden. Und das möglichst ab Hersteller. Dazu arbeiten wir eng mit der Hermes-Gruppe zusammen. Mit unserem gemeinsamen System, wie es so schnell kein zweites gibt, erfassen wir Deutschland flächendeckend und arbeiten auch über unsere Firmen in Posen und Mosina eng mit Hermes zusammen.

## **MM: Und was bietet die Gruppe noch an weiteren maßgeschneiderten Logistik-Leistungen?**

**Udo Röhr:** Wir sind bei der Handels-Belieferung schnell und flexibel und bieten eine weitreichende IT-Vernetzung. Wir sind auch schon weitgehend vernetzt und bewegen ein gewisses Volumen zu den einschlägigen Handelshäusern und -ketten. Das zusammen ergibt in Summe einen guten Service. Das heißt, wir sind sehr genau in der Belieferung. Unsere Hersteller wissen, wenn sie bis zum Zeitpunkt X an eines unserer Lager geliefert haben, kommen die Möbel bis zum Zeitpunkt Y auch im Handel an. Zugleich können wir für ihr gesamtes Sortiment die Kommissionierung ab unserem Lager übernehmen. Wir holen die Möbel ab oder die Hersteller bestücken unser Lager, schicken uns die Aufträge und wir kümmern uns darum, dass die Möbel zum Handel kommen.

**Johannes Röhr:** Siegmann bietet zudem Messe- und Objekt-Logistik. Derzeit richten wir den Landtag Stuttgart und die EU in Brüssel ein. Bürostühle z. B. müssen in den 20. Stock geschleppt und ausgepackt, alte Stühle zurückgenommen werden. Diese Leistungen erbringen wir zu 100 Prozent. Gerade bei Objekt-Logistik gibt es ständig neue Anforderungen.

Seit letztem Jahr haben wir mit Spitznagel auch einen Spezialisten für die Schweiz und liefern dorthin ab Waldshut schon innerhalb von 72 Stunden aus – so schnell kann das kaum ein anderer Neumöbel-Spediteur.

Eine weitere Spezialität ist die Abwicklung aus Polen – früher im Billig- und heute auch im mittleren Segment. In Polen ist heute die Situation wie vor 20 Jahren in Deutschland: Dort hat fast jeder noch seinen eigenen Werks-Fuhrpark und bringt uns die Möbel, die in seine Touren nicht passen. Aber wenn man die deutsche Entwicklung nimmt und in Polen zehn Jahre in die Zukunft schaut, sehen wir dort noch ein gewaltiges Potenzial auf uns zukommen, das wir auch bündeln können.

Das machen wir schon in größerem Rahmen für Versandhaus-Logistiker. In Polen gehen bei uns pro Tag etwa 40 bis 50 LKW-Ladungen Möbel rein und raus. Derzeit haben wir den Eindruck, das geht ungebremst so weiter. Zumal die Anfragen von Internet-Händlern, die Lösungen suchen, ungebrochen sind.

**Jarosław Pawlak:** Polen hat sich zum drittgrößten Möbelexporteur in Europa entwickelt. Jeden Tag gehen rund 8.000 LKW-Ladungen mit Möbeln aus Polen in alle Welt, gut die Hälfte davon nach Deutschland. Seit zwei Jahren setzen Firmen, die eine gewisse Größe erreicht haben – nicht nur jene mit ausländischem Kapital, sondern auch polnische wie Szynaka, Forte oder Wójcik –, immer stärker auf Effizienz und suchen neue logistische Lösungen. Dafür sind wir der Spezialist, wobei die optimale Lage unserer Lager in Posen und Mosina auch eine große Rolle spielt. Denn dort kreuzen sich fast alle Wege von den Möbelproduktions-Zentren. Daher haben wir Mosina in den letzten zwei Jahren von 31.000 qm um 23.000 qm auf 54.000 qm erweitert – das ist schon eine Entwicklung.

Der deutsche Handel hat sich gewaltig verändert und will keine Lagerware mehr annehmen. Gerade mittelgroße Hersteller können bei ihm daher nicht punktgenau zustellen, weil ihre Menge einfach zu klein ist.

**Johannes Röhr:** Wenn Produzenten für unser Lager fertigen, wir ihnen über unsere Bestands-Führung mitteilen, welche Artikel wir brauchen und wir dann kommissionieren und ausliefern, steigt die Laufgeschwindigkeit nochmals: Sie haben dann keine fünf bis sechs Wochen Lieferzeit, sondern acht bis zehn Tage. Genau in dem Bereich haben wir besondere Zuwächse.

**MM: Vor allem liegt bei Lieferanten aus Osteuropa die Nichteinhaltungs-Quote ihrer avisierten Termine im Handel im Schnitt bei um die 80%.**

**Johannes Röhr:** Und bei uns liegt andersherum die Pünktlichkeit bei 90%.

**Pawlak:** Denn wir planen die Touren nur mit drei bis vier Entladestellen pro Tag und lassen etwas Luft. Der größte Vorteil davon ist, dass wir dadurch gebündelt in ein Gebiet fahren. Das ist das Ergebnis unserer Mengen und des intelligenten Systems dahinter.

**MM: ZimLog hat die „Vision 2020“. Wenn Sie fünf Jahre vorausdenken: Wo sehen Sie für sich die großen Chancen und Herausforderungen – und wie stellen Sie sich darauf ein?**

**Johannes Röhr:** Die Grundparameter, die dann zählen, zählen auch jetzt schon: Wir werden noch schneller und pünktlicher liefern müssen – und dazu weiter wachsen müssen. Wir haben heute ein System mit Betrieben in Leipzig, Rietberg, Bopfingen und Waldshut. Dieses System haben wir, um immer voll zu fahren – um erstens Kosten zu minimieren und zweitens schnell beim Kunden zu sein.

Schon vor ZimLog waren wir bei vier, fünf Kooperations-Versuchen dabei, ein System aufzubauen, um kostengünstig und schnell auszuliefern. Da alle gescheitert sind, hat der Markt von uns verlangt: Macht ihr das. Und wir haben den Mut gehabt, unser eigenes System aufzubauen. Und dieses System steht, wir müssen es nur ständig weiter verfeinern.

Und uns fragen: Was will der Markt und wo müssen wir schnell hin? Die Industrie muss schnell liefern, dann können wir es schnell umsetzen. Natürlich wird weit mehr über E-Commerce verkauft werden. Aber logistisch steckt E-Commerce noch absolut in den Kinderschuhen. Nur ein, zwei Konzerne beherrschen das tatsächlich. Da müssen wir genau hinschauen, wo wir ansetzen können, damit wir dabei sind. Der Bedarf wird zunehmen und das sind Aufgaben, die wir mit lösen werden – und müssen.

Aber da werden wir hinkommen, denn wir sind jung, stark und dynamisch.

**MM: Ganz herzlichen Dank für dieses Gespräch!**

[zum Seitenanfang](#)