

# „Flexibilität ist unverzichtbar“

Bereits aufgebaute Produkte, stark schwankende Transportmengen und kurzfristige Auslieferungen – Büromöbel unterscheiden sich logistisch erheblich von anderen Möbeln und stellen für jeden Logistiker eine Herausforderung dar. Kein Wunder also, dass der Büromöbelhersteller Ceka den Logistik-Experten Logismo Möbellogistik mit dieser Aufgabe betraut hat. MÖBELMARKT-Redakteurin Tanja Winter unterhielt sich in Alsfeld mit Heinz Seemann, Logismo, und Birgit Wienck, Ceka, über die erfolgreiche Zusammenarbeit.

**MÖBELMARKT:** Wie kam es zur Zusammenarbeit zwischen Ceka und Logismo?

**Birgit Wienck:** In den Jahren 2004 bis 2006 wurden bei Ceka tiefgreifende Restrukturierungsmaßnahmen vorgenommen, nachdem der Büromöbelmarkt in Deutschland von 2002 bis 2004 Einbrüche um mehr als 40% hinnehmen musste. Um das Unternehmen auf die veränderten Marktbedingungen einzustellen, entschloss sich Ceka, den firmeneigenen Fuhrpark aufzulösen. Während der Suche nach einem Logistikpartner kam der Kontakt zu Logismo zustande.

**MÖBELMARKT:** Welche Leistungen erbringt Logismo für Ceka?

**Heinz Seemann:** Ceka wickelt sein komplettes Volumen über uns ab. Logismo ist zuständig für die Tourenplanung und betreut den Wareneingang. Hier überprüfen wir die eingehenden Fertig- und Zulieferteile auf Vollständigkeit sowie Beschaffenheit und verbringen sie dann ins Hochregallager. Darüber hinaus ist Logismo für den Wareneingang zuständig, wir verpacken die Möbel und verladen Sie in die LKWs.

**Wienck:** Wir vereinbaren die Lieferwoche mit unserem Kunden und auf dieser Basis verplant Lo-

gismo die Touren und gibt uns den Liefertermin auf den Tag genau vor. Davon rechnen wir dann unsere Produktionszeit und unsere Beschaffungszeit zurück. Logismo stößt somit die Produktion in unserem Hause an.

erheblich von anderen Möbeln. Welche Besonderheiten gilt es hier zu beachten?

**Seemann:** Kennzeichnend für die Büromöbelindustrie sind extreme Mengenschwankungen, die mit dem Objektgeschäft zusammen-



Heinz Seemann (links), Geschäftsführer der Logismo Möbellogistik Speditionen H.S.K., A.L.S. und A.Z.E. GmbH, und Birgit Wienck (rechts), Leiterin Marketing bei Ceka. (Fotos: Winter)

Darüber hinaus avisiert Logismo unsere Lieferungen beim Kunden. Besondere Wünsche der Kunden bei der Anlieferung oder auch Lieferrückfragen werden direkt mit Logismo abgestimmt und nicht mehr über Ceka – dies ist ein weiterer Service, den Logismo uns bietet.

**MÖBELMARKT:** Büromöbel unterscheiden sich beim Transport

hängen. Das ist in anderen Zweigen der Möbelindustrie nicht so ausgeprägt. Diese unterschiedlichen Kapazitätswerten müssen wir bei der Planung natürlich berücksichtigen.

**Wienck:** Genau darin liegt der Vorteil unserer Zusammenarbeit mit Logismo: Wir können bei unserem sehr schwankenden Geschäft stets auf die flexiblen Kapazitäten von Logismo zurück-

greifen. Dies ist für uns unverzichtbar. Wir haben einerseits Projekte, bei denen innerhalb kürzester Zeit etliche hundert Arbeitsplätze ausgeliefert werden müssen. Dies könnten wir mit einem eigenen, begrenzten Fuhrpark nicht abwickeln. Auf der anderen Seite haben wir aber Zeiten mit geringerer Auslastung, in denen sich ein eigener Fuhrpark nicht lohnen würde. Diese Schwankungen gleichen wir mit dem freien Zugriff auf Logismo aus.

Hinzu kommt, dass man bei der Auslieferung unserer Möbel für Projekte im Objektbereich mit einer sehr fein geplanten Logistik arbeiten muss. Man muss zuvor genau wissen, welche Aufzüge zur Verfügung stehen usw. Zudem muss das Ganze mit Montageteams abgestimmt werden, alles muss „just in time“ erfolgen. Mit Logismo haben wir für diese Anforderungen genau den richtigen Partner gefunden. Wir können bei unseren Kunden dank Logismo mit einer zuverlässigen, termingetreuen und qualitativ einwandfreien Lieferungsleistung punkten.

**MÖBELMARKT:** Wie kann Logismo die angesprochenen Mengenschwankungen bei Ceka handeln?

**Seemann:** Eine Besonderheit bei Logismo ist, dass wir nicht als klassischer

Spediteur tätig sind und auch keinen eigenen Fuhrpark unterhalten. Wir arbeiten mit Frachtführern zusammen, die vertraglich an uns gebunden sind. Diese sind auf Möbellogistik spezialisiert und werden von uns im Umgang mit den sensiblen Produkten geschult. Wenn Unvorhergesehenes eintritt und schnell ausgeliefert werden muss – oftmals handelt es sich bei Ceka um ganze Abteilun-

gen oder Etagen, die eingerichtet werden müssen – kann Logismo somit jederzeit auf einen großen Fundus geschulter Frachtführer zurückgreifen. Damit positionieren wir uns klar am Markt.

**MÖBELMARKT:** Gibt es darüber hinaus besondere Umstände, die bei Ceka berücksichtigt werden müssen?

**Seemann:** Die Ware ist bereits aufgebaut und wird nicht wie bei anderen Büromöbelherstellern zerlegt ausgeliefert. So darf z. B. das Vorzeige-Produkt von Ceka, ein elektromotorisch verstellbarer Tisch, aufgrund seiner Elektronik weder massiv gestaut oder belastet werden. Es sind also die verschiedensten Handlungsvorschriften zu beachten. Zudem muss alles per Hand an die Verwendungsstelle gebracht werden, da wir nicht mit Paletten arbeiten, die einfach abgeladen werden können.

#### Ceka

Die Ceka Büromöbelwerke wurden im Jahre 1900 gegründet. Das Familienunternehmen in Alsfeld entwickelt und produziert qualitativ hochwertige Büroeinrichtungen wie Schreibtische, Tische für Konferenz-, Besprechungs- und Loungebereiche, elektromotorische Sitz-Steh-Arbeitsplätze, Container und Tower, Beistellschränke, Schrankwände sowie Raumteiler. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 170 Mitarbeiter, 2007 betrug der Umsatz 33 Mio. Euro.

#### Logismo Möbellogistik

Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Pfullendorf wurde 1994 durch Hans-Dieter und Thorsten Heier gegründet und beschäftigt heute 90 Mitarbeiter. Das Unternehmen hat sich auf den Transport von Neumöbeln aus den Bereichen Küchen, Bad, Wohn-/Schlafzimmer und Büro spezialisiert. Zu den zahlreichen Leistungen zählen neben der Logistikberatung auch Tourenplanung und -steuerung sowie Lagerlogistik, Frachtereinkauf und Fuhrparkmanagement.

**MÖBELMARKT:** Ergeben sich weitere Vorteile für Ihre Kunden aus der Zusammenarbeit mit externen Frachtführern?

**Seemann:** Da wir keinen eigenen Fuhrpark haben, den wir unbedingt auslasten müssen, sind wir in der Lage, unseren Kunden beste Konditionen zu bieten. Denn wir sind nicht in der Zwickmühle, unsere Kunden gut beraten zu wollen und gleichzeitig jedoch unsere LKW auf der Straße profitabel einsetzen zu müssen. Logismo kauft somit die Leistungen für seine Kunden nach besten Marktkenntnissen und auch zu besten Marktpreisen ein.

**MÖBELMARKT:** Lässt sich an konkreten Zahlen ausdrücken, welcher Vorteil sich für Ceka aus der Zusammenarbeit mit Logismo ergibt?

**Seemann:** Ja, es gibt eine Kostensenkung auf der Transportseite zwischen 15 und 20% gegenüber einem eigenen Fuhrpark.

**MÖBELMARKT:** Logismo ist bei Ceka zuständig für den Wareneingang, die Verpackung, den Warenausgang und stößt den Produktionsprozess an. Hatten Sie Bedenken, Logismo so viele wichtige Prozesse zu übertragen und sich somit abhängig von diesem Dienstleister zu machen?

**Wienck:** Nein, da es sich hier um genau definierte Prozesse handelt, hatten wir keine Bedenken, uns in eine Abhängigkeit zu begeben. Zudem hat unser Verhältnis zu Logismo nicht nur Dienstleistungscharakter. Wir sehen in Logismo einen Partner, der für uns den Kompetenzbereich Logistik betreut und für diese Funktion Bestandteil unseres Systems ist. Hinzu kommt, dass Logismo Mitarbeiter aus der früheren Ceka-Logistik übernommen hat. Somit waren auf persönlicher Ebene bereits Kontakte vorhanden.

**Seemann:** Die enge Verzahnung macht Logismo schon fast zu einer Abteilung des Hauses Ceka. Wir haben Einblick in sämtliche Auftragsdaten, die uns für die Planung zur Verfügung gestellt werden. Dafür ist natürlich eine gute Vertrauensbasis Voraussetzung.



**Oben:** Mit größter Sorgfalt müssen die bereits aufgebauten Büromöbel verladen werden.

**Mitte:** Logismo prüft die neu angelieferte Ware und verbringt sie anschließend in das Hochregallager.

**Unten:** Letzter Arbeitsschritt bei der Herstellung des Rollcontainers: das Einsetzen der Schubladen.

**MÖBELMARKT:** Ein Vorteil für beide Seiten ist sicherlich auch, dass Logismo im Gebäude von Ceka ansässig ist.

**Seemann:** Ja, hierbei handelt es

sich um eine klare Strategie der Logismo. Wir sind generell immer bei unseren Kunden direkt vor Ort. An den Standorten Pfullendorf, Brilon, Coswig/Klieken und Alsfeld sind wir mit vier selbstständigen GmbHs bei unseren Kunden angesiedelt, ansonsten sind wir mit Niederlassungen vertreten. Wir wollen damit ganz klar Kundennähe demonstrieren. Diese Nähe ist für unsere Arbeitsweise auch zwingend erforderlich, da wir ja die Prozesse im Unternehmen steuern. Zudem können wir so bei unvorhergesehenen Problemen schnell eingreifen.

**MÖBELMARKT:** Frau Wienck, Herr Seemann, herzlichen Dank für dieses Gespräch. **tw**