

Axel Mahlmann
Mahlmann Neumöbellogistik

Udo Röhr
Anton Röhr Möbellogistik

Andreas Eichinger
AMÖ

Fabian Pollmeier
Anton Röhr Möbellogistik

Gerd Mahlmann
Mahlmann
Neumöbellogistik

Black-List & White-List für mehr Transparenz



Dr. Martin Ahnefeld,
Ahnefeld Möbel-Logistik

Ralf Böhne
Ahnefeld Möbel-Logistik

Johannes Röhr
Anton Röhr Möbellogistik

Die Neumöbel-Logistiker schlagen Alarm! Wenn sich nicht sehr bald etwas ändert, ist die Versorgung des Handels mit Möbeln nicht mehr sicherzustellen, darin sind sich die großen deutschen Möbelspediteure einig. Johannes und Udo Röhr sowie Fabian Pollmeier von Anton Röhr, Gerd und Axel Mahlmann von der Mahlmann Neumöbel-logistik sowie Dr. Martin Ahnefeld und Ralf Böhne von Ahnefeld Möbel-Logistik suchen händeringend nach Lösungen. Im Gespräch mit MÖBELMARKT-Redakteur Arnd Schwarze begrüßen sie alle den Vorschlag von Andreas Eichinger, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V., das Problem künftig mit öffentlich einsehbaren Black- und White-Listen anzugehen, denn ändern kann an der aktuellen Situation aus ihrer Sicht nur der Handel etwas.

MM: Die Neumöbellogistik steht schon lange in der Diskussion. Wo sind die aktuell größten Probleme?

Johannes Röhr: Da weiß man kaum, wo man anfangen soll – die reduzierten Annahme- und Öffnungszeiten bei den Lagern des Handels, die schlechte Behandlung unseres Fahrer-Personals, dem zudem noch Arbeiten aufgebürdet werden, für die sie nun wirklich nicht zuständig sind ...

Martin Ahnefeld: Stimmt, wir haben ja eine ganze Reihe an Problemen, wenn man alleine mal an die Kostensteigerungen bei Fahrzeugen, Personal und Kraftstoff denkt. Aber was unser Geschäft wirklich immer schwieriger macht, ist die Schnittstelle zum Handel, dort wo wir abliefern. Da haben wir zunehmend größere Probleme, die Aufträge überhaupt abzuwickeln. Ich sage es ganz deutlich: Es wird die Situation kommen, wo wir die Versorgung des Handels mit Neumöbeln nicht mehr sicherstellen können!

MM: Wie äußern sich diese Probleme konkret in der täglichen Arbeit?

Gerd Mahlmann: Der Möbelhandel spart seit Jahren Personal in der Warenannahme ein. Das führt dazu, dass unsere Fahrer die Ware teilweise nicht nur selber ohne Hilfe von ihren Fahrzeugen abladen müssen, sondern dass sie diese auch im Lager des Händlers räumen müssen. Das kostet enorm viel Zeit, die uns dann auf der Tour zum nächsten Kunden fehlt. Und teilweise werden unsere Fahrer von den Mitarbeitern des Handels auch so schlecht behandelt, dass sie sich schlicht weigern, bestimmte Händler noch anzufahren – oder sich gleich nach anderen Stellen umschauchen. Und die Personalsituation ist eben weiterhin extrem angespannt, so dass wir es uns gar nicht leisten können, Fahrer zu verlieren.

Johannes Röhr: Hinzu kommen eben noch die uneinheitlichen Annahmezeiten des Handels, die die Tourenplanung

fast unmöglich machen. Da gibt es Händler mit mehreren Filialen in einer Region, bei denen einige Filialen montags keine Warenannahme machen, andere aber am Freitag das Lager schließen. Da bleiben uns in einer Woche nur noch 60 Prozent des ursprünglichen Zeitfensters für die Belieferung. Wie sollen wir das organisieren? Da brauchen wir dringend eine Vereinheitlichung.

Ahnefeld: Wir können unseren Fahrern ja nicht einfach eine Drei-Tage-Woche zumuten, weil der Handel seine Läger nur noch an drei Tagen öffnet. Sie dürfen auch nicht vergessen, dass unsere Fahrer sich auch an die gesetzlichen Lenkzeiten halten müssen.

Gerd Mahlmann: Eigentlich bräuchten

„Wenn nichts passiert, können wir die Versorgung des Handels mit Möbeln langfristig nicht sicherstellen.“

Dr. Martin Ahnefeld

wir heutzutage sogar mehr Annahmezeiten, nicht weniger. Wenn man ganz ehrlich ist, müssten wir eigentlich auch den Samstag zur Belieferung hinzunehmen, um die Mengen zu bewältigen.

Röhr: Aber genauso wichtig ist es, dass wir mehr Flexibilität erreichen. Der eine Händler verlangt, dass wir auf die Minute pünktlich zur avisierten Zeit bei ihm sind, der andere Händler lässt uns aber, obwohl wir pünktlich sind, zwei Stunden bis zur Entladung warten – da können wir natürlich an der nächsten Entladestelle bei zehn Entladepunkten oder mehr pro Tour nicht mehr pünktlich sein. Da ist man dann vom ersten Stop an bei allen anderen in Verzug. Vom Verkehr und nicht einkalkulierbaren Staus mal ganz abgesehen. Im Ergebnis bedeutet das, dass wir vor drei Jahren noch zwölf Ladestellen pro Tour be-



wältigt haben und heute nur sieben schaffen. Allein daraus entsteht ein Kostenschub, der nicht mehr zu bewältigen ist. Aber es bedeutet eben auch, dass wir längst nicht mehr so viel Ware wie früher in einer Woche ausgeliefert bekommen, was die Versorgungssicherheit bei allen in Frage stellt.

MM: Können Sie auf diese problematischen Händler keinen Einfluss ausüben?

Mahlmann: Das ist extrem schwierig, weil unser Kunde ja die Industrie ist und nicht der Handel. Insofern fehlt den Logistikern da die Handhabe, obwohl wir darunter leiden. Unternehmerisch ist es für uns eine Katastrophe, dass wir immer mehr LKWs mit immer weniger Auslastung losschicken müssen. Denn was uns limitiert, sind ja nicht die Ladekapazitäten, sondern die Anzahl an Entladepunkten, die wir pro Tour schaffen. **Ahnefeld:** Und wenn unsere Fahrzeuge nur noch an drei Tagen wirklich produktiv sind, stehen sie eben zwei Werkstage unproduktiv herum – jeder Tag weniger, an dem gefahren wird, sinkt die Produktivität im Vergleich zur Fünf-Tage-Woche um 20 Prozentpunkte. Dementsprechend steigen dann die Kosten.

MM: Das ist ein Riesen-Konflikt-Potenzial – und das obwohl viele der Probleme schon seit Jahren bekannt sind. Was kann man dagegen tun?

Andreas Eichinger: Da kommen wir als AMÖ ins Spiel. Ich glaube, dass man die Probleme immer wieder artikulieren muss. Denn auch der Handel muss sich ja die Frage stellen, wie künftig noch alle mit Möbeln versorgt werden können. Hier wird gerade eine Grenze überschritten, wo man als Möbellogistiker bestimmte Dinge einfach nicht mehr kompensieren kann. Die Spediteure können ihre Fahrer gut bezahlen und gut behandeln – wenn diese aber an den Entladestellen teilweise wirklich schlecht behandelt werden, nutzt das

alles nichts. Und das ist genau der Punkt, wo wir uns jetzt einbringen wollen.

Die AMÖ als Dachverband der Möbelspediteure wird eine Black-List und eine White-List erstellen und diese auch öffentlich zugänglich machen! Damit wollen wir natürlich zum einen die Rampen in der Branche klar benennen, bei denen es nicht gut läuft – aber eben auch die Unternehmen, bei denen es wirklich gut läuft, hervorheben. Außerdem zeigen wir damit auch, was genau die Probleme sind – und mit welchen Mitteln man die Konflikte auflösen kann. Dadurch entsteht natürlich auch ein gewisser Druck auf die Handelsunternehmen,

träge dann natürlich so, dass keine Rückschlüsse auf die Urheber mehr möglich sind. Deswegen ist es auch so wichtig, dass dies der Verband macht. Wir wollen ja keinen einzelnen Spediteur in die Schusslinie bringen.

MM: Und wo werden diese Daten veröffentlicht?

Eichinger: Auf jeden Fall in unserem eigenen Verbandsorgan. Aber ich kann mir da auch sehr gut eine aktuelle Rubrik auf der AMÖ-Webseite vorstellen. Und auch die Fachmedien des Handels – wie beispielsweise der MÖBELMARKT – wären eine demonstrative Plattform.

„Wir wollen klar zeigen, wo es gut und wo es schlecht läuft!“

Andreas Eichinger

bei denen es schlecht läuft – einfach weil die Kollegen im Handel dann sehen, warum die Lieferung bei ihnen zu spät kommt. Nämlich weil der LKW beim Kollegen trotz korrekter Avisierung und pünktlicher Ankunft zwei Stunden auf die Entladung warten musste.

Gerd Mahlmann: In der Branche muss über diese Dinge einfach immer wieder gesprochen werden!

MM: Wie werden diese Listen in der Praxis umgesetzt?

Eichinger: Die Speditionen und Fahrer melden uns die konkreten Probleme, die sie hatten, anonymisiert. Wir sammeln diese Meldungen dann, konsolidieren sie und werten sie aus. In unsere Black- und White-List kommen die Bei-

MM: Der Handel wird nicht begeistert davon sein, öffentlich den schwarzen Peter zugeschoben zu bekommen.

Ahnefeld: Darum geht es uns auch gar nicht, wir wollen niemanden an den Pranger stellen. Wir wollen gemeinsam über Lösungen in der Zusammenarbeit nachdenken und uns auch einbringen. Aber wir Speditionen kommen bei diesem Problem einfach nicht alleine weiter.

Gerd Mahlmann: Wir kommen aktuell in eine betriebswirtschaftliche Situation, bei der auf der einen Seite sämtliche Kosten massiv steigen – teilweise um gut 30 Prozent in den letzten anderthalb Jahren, zuzüglich der Verdoppelung der Mautsätze ab 2024 – und die Effizienz immer weiter sinkt. Wir brauchen da

jetzt einfach das Entgegenkommen des Handels!

Eichinger: Außerdem sind diese Listen ja auch nicht die einzige Maßnahme, mit der wir die Probleme angehen. Wir werden uns als Dachverband AMÖ auch an der Initiative „Möbel in Deutschland“ beteiligen, um so mit BVDM und VDM an Lösungen zu arbeiten.

MM: Wir haben jetzt viel über den Handel gesprochen, aber wie läuft es eigentlich bei der Industrie, wo Sie die Möbel einsammeln?

Johannes Röhr: Bei den Herstellern, die ja unsere eigentlichen Kunden sind, gibt es solche Probleme nicht.

Ahnefeld: Da haben wir aber auch eine ganz andere Situation. Dort fahren wir in der Regel mit einem leeren LKW zu einem Partner, wo der komplett mit der Ware dieses Kunden vollgeladen wird. Wir haben nur einen Ansprechpartner und der Kunde hat ja auch ein hohes Eigeninteresse daran, dass mit seiner Ware alles bestens läuft. Auf unseren Touren zum Handel haben wir dagegen teilweise zehn Entladestellen.

MM: Über die Probleme in der Neumöbel-Logistik reden wir ja schon sehr lange. Was ist heute anders als vor zehn oder fünf Jahren?

Mahlmann: Wir haben ja schon mehrfach über die massiven Kostensteigerungen gesprochen – und die haben in den letzten Jahren bereits dafür gesorgt, dass eine ganze Reihe an Kollegen und Wettbewerbern von uns aus dem Markt verschwunden sind. Entweder haben sie ihre Unternehmen geschlossen, weil sie sie einfach nicht mehr wirtschaftlich betreiben konnten, oder sie haben sich auf andere Branchen konzentriert. Ich sage es nochmal ganz deutlich: Wenn wir hier jetzt nicht weiterkommen, bricht das ganze Kartenhaus der Neumöbel-Logistik zusammen!

MM: Herzlichen Dank für diese offenen Worte. Arnd Schwarze **MM**

Gemeinsam die Versorgung des Handels sicherstellen!

amoe

Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
Schulstraße 53
65795 Hattersheim/Main

Anton RÖHR
LOGISTIC-GROUP

Anton Röhr Möbellogistik
Gewerbestraße 8
33397 Rietberg-Mastholte

mahlmann
neumöbellogistik

Heinrich Mahlmann Neumöbellogistik
Industriestraße 11-13
32839 Steinheim/Westfalen

AHNEFELD
MÖBEL-LOGISTIK

Ahnefeld Möbel-Logistik
Wettinerallee 90
32429 Minden