



Uwe (links) und Oliver Stöhr haben trotz der Krise in ein neues Logistikzentrum investiert und die Fläche um 40 Prozent erhöht

Fotos: Leonhard, Swantusch

Die Mutmacher

Die Krise kennt Sieger und Verlierer. Für Uwe Stöhr zählt sein Unternehmen zur ersten Kategorie. „Wir blicken optimistisch in die Zukunft und glauben, aus der Krise als Gewinner hervorzugehen.“ Allen Widrigkeiten zum Trotz investierte das fränkische Familienunternehmen eine halbe Million Euro in ein neues Logistikzentrum. Und gibt auch anderen Speditionen ein Beispiel, wie man die Krise überwinden kann. Oliver und Uwe Stöhr leiten gemeinsam als geschäftsführende Gesellschafter die Stöhr Spedition GmbH & Co. KG in Nürnberg. Den Glauben an die eigene Stärke schöpfen die Franken aus ihrem Kundenstamm und dem Wissen, bereits aus vielen regionalen Krisen stets gestärkt hervorgegangen zu sein.

Kostenvorteile und Mehrwert schaffen

Vor 40 Jahren begann die Firma Filmkopien an bayerische Kinos zu verteilen. Mit der Zeit kamen auf den Touren neben dem Zelluloid auch Popcorn und Pappbecher als Ware hinzu. Ein Geschäft ergibt das

andere, dies ist heute noch die Maxime. Ähnlich lief es beim großen Standbein, dem Geschäft mit den Zeitschriften. Für Verlagsspediteure wie Logwin, Metras oder Ohl verteilt der Dienstleister nicht

Der Wirtschaftskrise zum Trotz investiert die **Spedition Stöhr** eine halbe Million Euro in ein neues Logistikzentrum und ist sich sicher, damit erfolgreich durch die schwierigen Zeiten zu kommen.



SPEDITION STÖHR

- Mitarbeiter:** rund 105
- Standorte:** Nürnberg (Zentrale), Taucha, Bayreuth
- Angebot:** Kontraktlogistik, Transport, Kommissionierung, Stückgut
- Umsatz:** gut 20 Millionen Euro (2008)
- Fuhrpark:** knapp 60 Einheiten (vom Sprinter bis zum 40-Tonner)
- Kooperation:** Mitglied in den Stückgut-Netzwerken S.T.a.R. und CTL

nur bayernweit die Magazine, sondern ist auch zertifiziert, um die nicht verkauften Exemplare der Bahnhofsbuchhandlungen zurücknehmen zu können. So werden Leerfahrten vermieden.

Neben dem Regional-, Fernverkehr und Kontraktlogistik ist Stöhr auch im Kommissioniergeschäft tätig. Für Discounter wie Lidl oder Norma konfektionieren die Mitarbeiter bis zu drei Millionen Werbeprosperkte täglich, bevor die Flotte diese bundesweit verteilt. Dass verschiedene Konkurrenten ihre Werbeflyer Stöhr anvertrauen, spricht für die loyale und zuverlässige Arbeit der Franken.

Stetes Wachstum dank neuer Angebote

Das ständige Suchen nach Synergien und neuen Dienstleistungen ließ den Mittelständler in den vergangenen fünf Jahren

jährlich um rund zehn Prozent wachsen. Was die Franken 2008 beim Umsatz an die 20-Millionen-Euro-Grenze brachte. Aus diesen erfolgreichen Jahren stammen nicht nur die liquiden Mittel für die Expansion, sondern hierauf fußt auch der Optimismus, mit dem neuen Logistikzentrum jetzt zu starten.

Nach eineinhalb Jahren Planung wechselten die knapp über 100 Mitarbeiter und der gesamte Fuhrpark Anfang Mai aus vier Nürnberger Standorten in die neue, 10.500 Quadratmeter große Zentrale auf dem ehemaligen Grundig-Gelände. Allein über 30 neue Rampen wurden an der ehemaligen Fertigungshalle neu installiert.

Ob es der richtige Zeitpunkt für den Schritt war, wird Uwe Stöhr oft gefragt, die Antwort ist immer die gleiche: „Ja.“ Ein Blick auf den leeren Vorplatz gibt ihm Recht. In den schwierigen Monaten am Jahresbeginn wurden weniger Subunternehmer disponiert als sonst, um damit die eigene Flotte am Laufen zu halten. Zehn Prozent weniger Fahrzeuge waren damals auf der Straße, „Gott sei Dank nur für kurze Zeit“, atmet Uwe Stöhr durch.

Qualität statt Preiskampf

„Wir sind schon durch so manche lokale Krise in den vergangenen 15 Jahren gegangen, sodass wir gelernt haben, stets neue Marktideen zu entwickeln und neue Kunden zu gewinnen“, blickt der Geschäftsführer zurück. Stets argumentieren die Bayern dabei nicht mit dem Preis, sondern mit der Qualität ihrer Dienstleistungen. So verzichtet man mittlerweile fast gänzlich auf Komplettpartien. „Hier tobt der Preiskampf besonders“, bestätigt Uwe Stöhr.

Zudem wurde der Kundenstamm stetig erweitert, um die Abhängigkeit von einzelnen Partnern zu verringern. Gab es vor einem Jahrzehnt noch zwei bis drei große Kunden, trägt heute kein Geschäftspartner mehr als zehn Prozent zum Umsatz bei. Bricht, wie vor Kurzem geschehen, als ein Kunde die Fertigung nach Frankreich verlegte, ein Geschäft weg, wankt nicht sofort das gesamte Fundament.

Auch intern werden die Kosten stetig überwacht. Monatlich fließen die Kennzahlen der Firma in den Soll-Ist-Vergleich.

Erfolgsfaktoren: Interne Kosten kennen und stets den Dialog mit den Kunden suchen

„Verschleppte Minusgeschäfte, wie wir sie beispielsweise einmal mit dem Handel von Reifen- und Felgen hatten, erkennen wir sofort und können unmittelbar darauf reagieren“, erklärt Uwe Stöhr. Ein weiteres Vorteil des internen Controllings liegt in dem erhöhten Vertrauen, das die Banken dem Unternehmen entgegenbringen, da es stets aktuelle Zahlen präsentieren kann.

Hilfe von den Stückgut-Partnern

Bei Aufträgen zu Destinationen, welche Stöhr nicht anbietet, helfen Partner weiter. Im Stückgutgeschäft zählt das Familienunternehmen zu den Gründungsmitgliedern der S.T.A.R.-Gruppe (System Transport auf Rädern Kooperationsgesellschafts mbH) und ist im Cargo Trans Logistik- (CTL) Netzwerk integriert.

Ob See- oder Luftfracht, einer der rund 200 Systempartner hilft Stöhr immer weiter. Ein eigener Nachtschichtdisponent

sorgt dafür, dass die Touren rund um die Uhr stattfinden können.

„In allen Dienstleistungen steckt Qualität. So gewinnen wir schrittweise das Vertrauen unserer Kunden“, betont Uwe Stöhr. Damit dieses Paket passt, besteht beispielsweise der Fernverkehrs-Fuhrpark komplett aus Euro-5-LKW, welche auf vier Jahre geleast und mit einem Full-Service-Vertrag ausgestattet sind.

Seit Ostern gibt es einen Auftragschub

Darüber hinaus bilden die Franken selbst aus. Vom Speditionskaufmann bis zum Berufskraftfahrer ist unter den zwölf Nachwuchskräften alles dabei. Hieran soll sich auch in diesem Jahr nichts ändern. Denn die Franken glauben, dass es mit dem Herbstgeschäft wieder aufwärtsgehen wird. Nachdem seit Ostern die Mehrbestände stark anziehen, rechnet Uwe Stöhr damit, dass spätestens Anfang 2010 die Geschäfte wieder laufen werden. Schließlich „müsse jeder, der in der Speditionsbranche arbeitet, von Natur aus auch ein Optimist sein“.



Rocco Swantusch



Auf Tour: Alle 60 Einheiten von Stöhr sind ausgelastet. Stilllegungen oder Kurzarbeit gibt es nicht