

## „Wir standen quasi vor dem Nichts“



Die Geschwister Frederike und Björn Wolf in der neu aufgebauten Speditionshalle. Nach einem Brand und einem Großkundenverlust stehen die Zeichen wieder auf Wachstum. (Fotot: Lauenroth)

19. Dezember 2016 | von Lutz Lauenroth |



Immer wenn ein neuer Kunde gewonnen wird, wird die im Büro aufgehängte Glocke geläutet. Dann freut sich das ganze Team der Wolf Spedition im badischen Sinsheim gemeinsam. Dieser Teamgeist ist ein Grund, warum sich die Geschwister Frederike Bühring (geb. Wolf) und Björn Wolf entschieden haben, das 1991 gegründete Unternehmen in zweiter Generation fortzuführen.

Das ist nicht selbstverständlich, auch wenn beide seit über zehn Jahren im Betrieb sind. Denn bei der Wolf Spedition handelt es sich um eine kleine Stückgutspedition mit 14 Mitarbeitern. Derartigen Unternehmen wird oft die Zukunftsfähigkeit abgesprochen. Zudem sie hat gerade sehr bewegte zwei Jahre hinter sich.

Entstanden ist die Wolf Spedition, als Vater Volkmar von einem Lagerkunden seines damaligen Arbeitgebers gefragt wurde, ob er nicht eine eigene Spedition aufmachen wolle – mit diesem

Chemieunternehmen als Basiskunden. Er wollte – und siedelte die Wolf Spedition in seinem Wohnort Sinsheim an. Um dieses Basisgeschäft herum baute Wolf senior ein deutschlandweites Verteilnetz für Stückgut auf. Zunächst mit zwei Speditionspartnern, seit 1999 über den Stückgutverbund ILN.



Dienstag, 20.12.2016

Auch heute noch sehen sich „die Wölfe“ als klassischer Stückgutspediteur. Das funktioniert, obwohl der Markt bekanntermaßen als umkämpft und margenschwach bezeichnet wird. Zielgruppe ist vor allem die regionale mittelständische Industrie: „Wir wenden uns an die kleinen Unternehmen in und um Sinsheim herum mit ihren zwei, drei Paletten am Tag, die die Großen eher nicht auf dem Radar haben“, erläutert Björn Wolf. Diese kleineren Mengen sind auch nicht so preissensibel. „Für guten, familiären Service und den Kontakt ohne Hotlines schauen diese Kunden nicht auf den letzten Cent“, beschreibt Bühring. Geht es nur um den Preis, kann Wolf ohnehin nicht mithalten.

Zwei Ereignisse haben die Geschwister gerade in den vergangenen beiden Jahren geprägt. So brannte Ende August 2014 vermutlich aufgrund eines technischen Defekts die gepachtete Umschlaganlage komplett ab – Montagsmorgens stand die Familie vor dem Nichts: Büro und Lager mit seinen Beständen war komplett vernichtet. „Da haben wir zunächst aus dem Auto heraus disponiert“, erinnert sich Wolf. Nur mit der schnellen kollegialen Hilfe von benachbarten Unternehmen konnte die Situation gemeistert werden – bis im Mai 2015 die neue, wieder aufgebaute Anlage bezogen werden konnte.

Wenige Monate später der zweite Schock: Ein langjähriger Mitarbeiter verließ das Unternehmen und nahm den mit Abstand größten Kunden mit – und vier Kollegen. „Wir standen erneut vor dem Nichts: personell und wirtschaftlich“, so Bühring.

Doch der Quasi-Neustart gelang. Und hatte zwei positive Effekte. So führte die eigentlich bittere Entwicklung zu frischem Wind und Ideen durch neue Mitarbeiter, stellt die 35-Jährige im Nachhinein erleichtert fest. Und Vater Volkmar erkannte, dass seine beiden Kinder die schwierigen Situationen gut gemeistert haben. Dies erleichterte die Unternehmensübergabe: „Er beginnt loszulassen, auch wenn es ihm schwerfällt“, schmunzeln die Geschwister. Faktisch ist der Generationsübergang daher vollzogen, notariell wird es Anfang Januar erledigt.

Durch den Verlust des wichtigsten Kunden brach der Umsatz von zuvor rund 3 Mio. EUR auf gerade mal gut 1 Mio. EUR ein. Doch es geht es wieder aufwärts. „Wir haben die regionale Präsenz deutlich erhöht, die Akquise verstärkt und konnten dadurch Neukunden gewinnen und Bestandsgeschäft ausbauen“, stellt Bühring fest. So wächst der Umsatz im laufenden Jahr schneller als erwartet und dürfte mit gut 2 Mio. EUR doppelt so hoch liegen, wie zu Jahresanfang befürchtet. 2017 sollen es mindestens 3 Mio. EUR werden. Dazu beitragen werden gesteigerte Lageraktivitäten. Dafür hat die Wolf Spedition eine 2200 m<sup>2</sup> große Halle angemietet und bereits erste Kunden gewonnen.

Weiteren Schwung gab der Einstieg in zwei Speditionskooperationen – der mittelständischen Log Coop und Palletways. Durch Log Coop haben sich neue Kontakte und Geschäfte mit mittelständischen Speditionspartnern ergeben, freut sich Bühring. Und der Anschluss an das Palletways-Netz hat die Produktpalette erweitert. „Durch den bei Palletways praktizierten Umschlag können wir jetzt auch Stückgüter befördern, die aufgrund ihrer Abmessungen zuvor aus dem Raster fielen. Das hat uns weitere Aufträge gebracht.“ Nebenbei kann bei der Einspeisung optimiert werden:

Schwere und über 2,40 m lange Güter sind via Palletways wirtschaftlicher, leichteres und internationales Stückgut läuft per ILN. Einen eigenen Fuhrpark unterhält Wolf indes nicht, Nah- und Fernverkehr werden über Subunternehmer abgewickelt.



Dienstag, 20.12.2016

Das Stückgutgeschäft selbst ist trotz des vergleichsweise geringen Umfangs wirtschaftlich. Zum einen überwiegt in der Region das Ausgangsgeschäft, mit dem traditionell im Stückgut das Geld verdient wird. Doch auch der Eingang ist profitabel. Zwar liegen die Eingangsmengen der Kooperationen unter den Ausgangsmengen und sind gerade einmal kostendeckend, doch ergänzt Wolf diese Mengen mit weiteren Eingangsgütern. So fahren zwei italienische Spediteure die Wolf-Anlage drei- bis viermal die Woche an, ein Unternehmen aus dem Oberbergischen entlädt täglich in Sinsheim. „Uns liegen weitere Anfragen dieser Art vor“, hofft Bühring hier auf weiteres Geschäft.

Neben dem Stückgutgeschäft und der Lagerei sollen weitere neue Aktivitäten ausprobiert werden. So bereitet sich das Unternehmen auf E-Commerce-Kunden vor. „Im kommenden Jahr wollen wir uns aktiv für Onlineshops in der Region anbieten“, kündigt Bühring ein neues Projekt an. Dies soll in Zusammenarbeit mit dem im benachbarten Bad Rappenau entstehenden Hermes-Logistikzentrum angegangen werden. Oder in der neuen Lagerhalle soll ein Archivlager eingerichtet werden. Ein weiteres Vorhaben ist die Behälterreinigung. „Wir versuchen verschiedene neue, kleine Projekte.“

Aus wirtschaftlicher Sicht mache gerade die jüngste Entwicklung Mut: „Wir sehen durchaus Perspektiven unserer Stückgutspedition mit angebundenem Bauchladen.“ Dabei arbeiten die Geschwister weniger nach einer strengen, mehrjährigen Strategie wie in Großunternehmen üblich, sondern „wir lassen uns von Kundenanforderungen treiben“. „Ich weiß daher wirklich nicht, wo wir in zwei Jahren stehen“, zuckt Bühring mit den Schultern.

Letztlich war es dann auch keine Frage, dass beide die Unternehmensnachfolge antraten. „Wir wollen das Lebenswerk unseres Vaters erhalten“, nennt Bühring neben dem eingangs erwähnten Teamgeist ein weiteres Motiv. Zudem sind die Geschwister unverändert begeisterte Spediteure: „Es gibt in keinem anderen Beruf eine derartige Vielfalt von Erlebnissen an einem Tag – mit großen Gestaltungsspielräumen.“

Und was macht die zweite Unternehmergeneration Wolf anders als die erste? „Wir sind sicherlich IT-affiner, neuen Sachen aufgeschlossen, innovativer und daher auch mutiger“, skizziert Bühring. Daher verwundert auch nicht, dass sie sich den Bau einer eigenen Anlage in den kommenden fünf bis zehn Jahren zum Ziel gesetzt haben – „auf jeden Fall in Sinsheim“. Bis dahin aber soll die Wolf-Glocke im heutigen Büro noch möglichst oft geläutet werden.

### **Die Geschwister Wolf**

Die Geschwister Frederike Bühring und Björn Wolf sind beide schon über zehn Jahre in der väterlichen Stückgutspedition tätig. Der 39-jährige Björn hat Speditionskaufmann bei Neska in Mannheim gelernt und anschließend bei einem Industrieunternehmen gearbeitet. Die vier Jahre jüngere Frederike ist gelernte Krankenschwester und Speditionskauffrau, aber bereits seit 2002 im Unternehmen tätig.