



Erfolgreich in der Nische

Wer sich gegen die Konkurrenz auf dem Transportmarkt durchsetzen will, muss sich fokussieren – das entschied der Geschäftsführer der Emons Group vor rund 30 Jahren. Heute gehört das niederländische Unternehmen zu den Top-Anbietern vor allem beim Transport von Flachglas.

Was macht ein Unternehmen erfolgreich? Diese Frage beschäftigt viele Chefs und ist selten leicht zu beantworten. Sjang Emons beantwortete sie für seine Firma bereits in den 80er-Jahren. Und heute, rund 30 Jahre später, zeigt sich: Die Entscheidungen von damals waren goldrichtig. Die Emons Group hat sich mittlerweile zu einem europaweit bekannten Unternehmen entwickelt, kann sich gegen ihre Mitstreiter im Wettbewerb durchsetzen – und auch für weiteres Wachstum stehen die Zeichen gut. Erst im vergangenen Jahr gab es eine große Unternehmenserweiterung durch den Zusammenschluss mit der Firma Meierling aus Deutschland.

Emons ist ein mittelständisches Logistikunternehmen aus den Niederlanden, das 1943 gegründet und noch bis vor einem Jahr

von der Eigentümerfamilie geführt wurde. 2013 übergab Sjang Emons die Führung des Tagesgeschäfts an drei Manager. Rund 700 Mitarbeiter tragen in zehn Niederlassungen zum Erfolg des Unternehmens bei. Neben dem Hauptsitz in Milsbeek gibt es Zweigstellen in Deutschland, Belgien, Tschechien und Polen. Einen Namen hat sich der Logistiker durch die Spezialisierung auf drei Bereiche gemacht: den Transport von Flachglas unter dem Dach der Tochterfirma Van Huët, die umweltfreundliche Beförderung von besonders großen Transportvolumina mit der Marke „2Win“ sowie ein spezielles Recyclingverfahren für die Landwirtschaft, realisiert von der Tochterfirma Hofmans. Nimmt man alle Bereiche zusammen, zählt der Fuhrpark derzeit 800 Fahrzeuge.

Als Sjang Emons die Weichen für die heutige Ausrichtung des Unternehmens stellte, befand sich die Firma in einer schwierigen Situation. Seit der Gründung war Emons vor allem im Agrargeschäft tätig gewesen und zuletzt fast ausschließlich im Auftrag eines einzelnen Großkunden gefahren. Als der innerhalb weniger Tage vermelden ließ, dass er nicht mehr auf die Transportdienste des Logistikers angewiesen sei, sah die Lage zunächst düster aus. Doch die Gebrüder Emons schafften es, die Situation für sich zu nutzen: „Sie suchten und fanden Nischen, in denen sie unabhängig von einzelnen Auftraggebern ein erfolgreiches Geschäft führen konnten“, berichtet Roger Reiniers, Manager Operations Support bei Emons. Der Trans-

Porträt



Unter dem Dach der Tochterfirma Van Huët hat sich Emons europaweit einen Namen mit dem Transport von Flachglas gemacht. Die Spezialfahrzeuge nutzen dazu den Raum zwischen den Radaufhängungen als Ladefläche.



portmarkt sei schon damals von starkem Wettbewerb und grundsätzlich geringen Margen geprägt gewesen. „Sich als Nischenanbieter aufzustellen, hat sich bewährt. Dazu gehört auch, sich in diesen Nischen ständig weiterzuentwickeln und Innovationen auf den Markt zu bringen.“

Wie das in der Praxis aussieht, zeigt Emons vor allem beim Transport von Flachglas. Hier gilt das Unternehmen heute europaweit als kompetenter und zuverlässiger Spezialanbieter. Da die Glasscheiben mit einer Länge von 6 Metern und einer Höhe von 3,21 Metern produziert werden, kommen herkömmliche Fahrzeuge für den Transport nicht infrage – diese können nur mit höchstens 3 Metern in der Höhe beladen werden. Daher setzt Emons spezielle Innenlader ein, die auch den Bereich zwischen den Fahrzeugrädern als Laderaum nutzen, sodass die Gesamthöhe des Transporters größer ist als bei herkömmlichen Fahrzeugen. Möglich wird das durch Einzerradaufhängungen anstelle einer starren Achse – technisch machbar dank der Achsstummel von BPW.

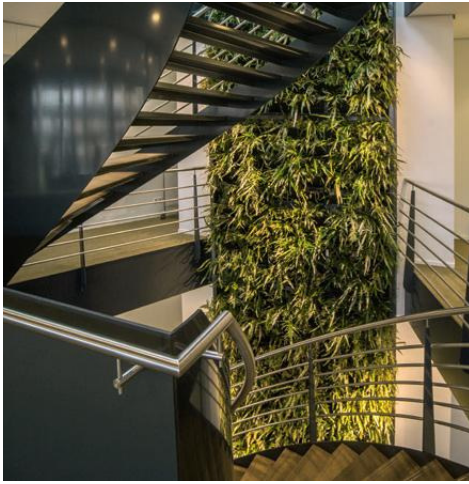
Um in den Markt für Flachglastransport einsteigen zu können und in den Besitz der speziellen Fahrzeuge zu kommen, kaufte Emons im Jahr 1995 das niederländische Unternehmen Van Huët auf, das damals bereits als Logistiker in der Glasindustrie bekannt war und mit den Spezial-Innenladern arbeitete. 40 Fahrzeuge gehörten damals zum Fuhrpark für Glastransporte, heute sind es 270. „Wir haben es mittlerweile geschafft, uns in die Top 3 der Logistiker hochzuarbeiten, die in Europa solche besonderen Glastransporte machen“, sagt Reiniers. Insgesamt sind auf dem Markt rund 20 Anbieter aktiv. Zu den Auftraggebern von Emons gehören die sechs größten Glashersteller Europas, sodass die Touren über den gesamten Kontinent führen. Vor allem ist Emons aber in Nordeuropa zwischen Irland und Moskau unterwegs.

Deutscher Spezialhersteller in die Gruppe aufgenommen

Um ihre Marktposition weiter auszubauen, entschieden sich die Niederländer im

vergangenen Jahr für einen weiteren Unternehmenszukauf. Zur Emons Group stieß der Mittelständler Meierling, Spezialhersteller für Aluminium-Fahrgestelle aus dem nordrhein-westfälischen Hagen. Folgendes war dem vorausgegangen: 2011 wechselten viele Logistiker in der Glasbranche zu leichteren Transportern, um weniger Diesel zu verbrauchen und so kostengünstiger fahren zu können. „Emons hatte sich zum Ziel gesetzt, noch leichter als die Konkurrenz zu fahren. Deshalb entschieden wir uns, bei der Konstruktion der Fahrzeuge auf Aluminium statt Stahl zu setzen. Einen Partner für den Bau fanden wir mit Meierling“, erläutert Reiniers. In enger Zusammenarbeit entstand ein Innenlader aus Aluminium, der besonders viel Ladung pro Strecke fassen kann. „Während wir in den Beneluxstaaten und in Frankreich mit 30,8 Tonnen fahren können, kommt unsere Konkurrenz mit ihrer Technologie nur auf 28 Tonnen. In Deutschland liegt der Unterschied beim Volumen momentan bei 27 zu 25 Tonnen. Ziel ist es, hier auf 28 Tonnen zu kommen.“

Die gemeinsame Entwicklungsarbeit funktionierte so gut, dass sich beide Un-



Die Emons Group

Gründung: 1943

Tochterfirmen: Van Huët, Meierling, Hofmans

Manager: Thijs Rutten, CEO
Willen-Jan van Vorstenbos, COO
Sylvester van de Logt, CFO

Hauptsitz: Milsbeek, Niederlande

Standorte: Deutschland,
Belgien, Tschechien und Polen

Mitarbeiter: rund 700



»Sich als Nischenanbieter aufzustellen, hat sich bewährt. Dazu gehört auch, sich in diesen Nischen ständig weiterzuentwickeln und Innovationen auf den Markt zu bringen.«

Roger Reiniers, Manager Operations Support,
mit Andrew Bühler, BPW Flottenbetreuung International (links)

ternehmen für eine künftig noch engere Zusammenarbeit entschieden. So wurde Meierling in die Emons Group aufgenommen. „Praktisch gesehen, ist Meierling aber immer noch eigenständig, die anderen Produkte der Firma wie Kipp- und Coilaufleger produziert er weiterhin“, so Reiniers. Geplant ist, in den kommenden Jahren weitere 200 der neu entwickelten Aluminium-Innenlader für Emons zu produzieren.

Dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet

Mit der Entwicklung dieses Innenladers wollten die Niederländer aber nicht nur die Wettbewerber übertrumpfen. Wichtig war dem Unternehmen auch, Lösungen für eine umweltschonendere

Arbeitsweise zu finden. So ist das Prinzip der Nachhaltigkeit bereits seit 20 Jahren Teil der Unternehmensstrategie von Emons. Das soll für die Dienstleistung auf der Straße genauso gelten wie für die Beschäftigten. „Wir fühlen uns nicht nur verpflichtet, bei unseren Transportdienstleistungen immer auf dem aktuellen technischen Stand zu sein, sondern wollen auch für alle Mitarbeiter ein nachhaltiges und angenehmes Arbeitsumfeld schaffen“, betont der Manager. Um das auch nach außen hin zu verdeutlichen, entschied die Geschäftsführung, das 2012 gebaute Hauptgebäude nach neuesten Maßstäben einer umweltfreundlichen Bauweise errichten zu lassen.

Das Ergebnis ist ein dreistöckiger Bau, der vollkommen CO₂-neutral betrieben wird – mit Solarzellen auf dem Dach und an der Vorderseite sowie Erdwärme zur Kühlung im Sommer und Beheizung im Winter. Eine weitere Besonderheit ist eine Seitenwand im Inneren, die vom Erdgeschoss bis zum obersten Stockwerk komplett mit Pflanzen besetzt ist. „Dadurch wollen wir für eine besonders gute Luftqualität für die Mitarbei-

ter sorgen“, erklärt Reiniers. Zudem können Angestellte und Besucher ihre Elektroautos an der unternehmenseigenen Ladestation „nachtanken“. Im Hauptgebäude sind heute neben der Geschäftsführung die Abteilungen für Marketing und Kundenservice sowie der Einkauf und die Disposition untergebracht.

Und weil sich das Thema Nachhaltigkeit für Emons auch in der Unternehmenskultur widerspiegeln soll, ließ die Geschäftsleitung in einem Raum des neuen Gebäudes das „Wohnzimmer“ einrichten – einen Raum, in dem die Mitarbeiter zum Beispiel am Freitagmittag zum Wochenausklang für ein lockeres Gespräch zusammenkommen können. „Unser Motto lautet ‚We are Emons‘, das heißt, jeder Mitarbeiter vom Vorstand bis zum Fahrer hat einen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Das wollen wir den Leuten auch zeigen. Wenn sie sich tatsächlich als Teil des Ganzen fühlen und gerne hier arbeiten, bringt das am Ende auch die gesamte Gruppe weiter nach vorne“, erklärt Reiniers. (ls)



Mehr Informationen über die Emons Group finden Sie unter www.emons.nl