

„Möbelspedition und Akten, das ergänzt sich doch perfekt“

Die heutige Gehring Group ist eines der wandlungsfähigsten Unternehmen der Branche: Aus einer Möbelspedition wuchs ein Aktenlogistiker, der längst auch als Softwareanbieter unterwegs ist. Nils Gehring ist einer der drei Geschäftsführer der Gruppe.

Herr Gehring, Ihr Familienunternehmen wurde 1950 als Möbelspedition gegründet. Wann und warum erfolgte der Wechsel in die Aktenlogistik? Warum wurde der Speditionsbereich seinerzeit verkauft und blieb nicht als abgetrennter Geschäftsbereich über?

Gehring: Mitte der 1990er Jahre suchten meine Eltern, ergänzend zur bestehenden Spedition, ein zweites Standbein. Der Bereich der Aktenarchivierung ist recht schnell sehr gut angefallen. Meine Eltern haben sich dann für weitere Schritte wie den Aufbau eines Franchisesystems sowie Entwicklung einer spezialisierten Software entschieden. Vor allem diese Schritte haben im Laufe der Zeit immer mehr Ressourcen vereinnahmt; man wollte so den gesamten Prozess rund um die Aktenlogistik abbilden.

Unter der Marke ‚Meta Archivdepot‘ entstand so 1995 ein modulares Angebot, in dessen Mittelpunkt die selbstentwickelte Software sowie der Auf- und Ausbau des Partnernetzwerkes stand. Aufgrund dieser veränderten Fokussierung haben wir den klassischen Speditionsbereich nicht mehr weitergeführt. Grundsätzlich sehen wir den Bereich der Möbelspedition unbenommen als bewährtes Geschäftsmodell, zu dem sich das Angebot der Archivierung von Akten aber perfekt ergänzen lässt. Es ermöglichte nicht nur uns, sondern bietet auch anderen Logistikern langfristige Zukunftssicherheit und Stabilität, um die marktgegebene, schwankende Auslastung mit permanenten Lagereinnahmen aufzufangen.

Sie haben in Brühl und Luzern studiert, sind dann zunächst zu Hasenkamp gegangen, drei Jahre später zum Businessverbund TDWI. Erst 2010 erfolgte ihr Einstieg ins Familienunternehmen Gehring. Was haben Sie von Ihren ersten sechs Berufsjahren mitgenommen und welche Aufgaben übernehmen Sie aktuell im Unternehmen?

Gehring: Ich hatte mich zunächst für den Weg eines dualen Studiums mit den Schwerpunkten Wirtschaftsinformatik und Industriemanagement entschieden, um gleich die Praxisnähe mitzunehmen. Auch die Entscheidung, den Berufseinstieg nicht im elterlichen Betrieb zu beginnen war bewusst gewählt, um externe Eindrücke, andere Herausforderungen und unterschiedliche Herangehensweisen zu erfahren. Das duale Studium absolvierte ich während des aufeinanderfolgenden Einsatz bei zwei Unternehmen: Mit Blick auf die berufliche Zukunft in Richtung Logistik war meine Station bei Hasenkamp ein extrem wichtiger Teil. Bei SIGS Datacom, einem führenden Weiterbildungsanbieter für die Themenbereiche Software-Programmierung und -Architektur, der die Marke TDWI in Deutschland etablierte, kam ich in den Bereich erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen. So erhielt so die Chance, beispielsweise von internationalen Konzerneinkäufern zu lernen. Innerhalb der Gehring Group bin ich maßgeblich für den Vertrieb sowie die Strategie- und Geschäftsentwicklung zuständig.

Wir hatten vor vier Monaten über die neue Ausrichtung der Gehring Group berichtet. Es ging darin vorrangig um die Transformation Ihres Meta-Netzwerkes, einem bundesweiten Verbund von Aktenlogistikern, zu denen auch einige große und renommierte Möbelspediteure gehören. Sie haben für Ihr Netzwerk den Gebietsschutz für die beteiligten Spediteure aufgehoben. Warum haben Sie das gemacht und wieso hat Sie unsere Kritik an der Aufhebung dieses Gebietsschutzes so getroffen? Ein Gebietsschutz, wie der Name es sagt, bietet einem Aktenlogistiker ja ein festes Kundengebiet und damit eine sichere Grundlage für sein Geschäft...

Gehring: Unser damaliges Franchise-Konzept ist bei vielen Dingen an seine Grenzen gestoßen; auch weil beispielsweise ein Gebietsschutz in der heutigen Zeit einfach veraltet, nicht mehr wettbewerbsfähig und unpraktikabel ist. Die Partner selbst fühlten sich dadurch eingeschränkt: Wenn sie beispielsweise selbst expandieren oder sich in einem anderem Gebiet ansiedeln wollten, durften sie im Bereich der Aktenlagerung nicht akquirieren oder angefragte Aufträge annehmen. Es wurden in Zusammenarbeit mit den Partnern verschiedene Anpassungen des Konzepts vorgenommen mit dem letztendlichen Fazit auch seitens der Partner, dass sie im Prinzip individuell agieren und lediglich die ausgereifte und bewährte Software nutzen wollen.

„Getroffen“ hat uns vor allem die einseitige Betrachtung der Aufhebung des

Gebietsschutzes. Gerade Möbelspediteure haben durch das nun, ich sag mal, ‚offene‘ Konzept erhebliches Potenzial für ihr eigenes Business; mit dem Artikel wurden sie unserer Ansicht nach eher verunsichert. Meta hat das Konzept nach reiflicher Überlegung und im Austausch mit seinen Partnern modifiziert; es wurde eine neue Geschäftsidee entwickelt und das Modell auf andere Füße gestellt. Unternehmen können – jetzt auch selbst viel flexibler **ohne** den Gebietsschutz – die Lösungen der Gehring Group mieten und ihre Dienstleistungen zur Aktenlogistik selbst anbieten, und zwar bundesweit. Auch für Meta Archivdepot bietet das Ganze wesentlich mehr Flexibilität und Wachstumschancen im Vertrieb der selbstentwickelten Archivierungs- und Scan-Software. Sowohl für die Partner als auch für uns sind die Chancen mit der neuen Strategie wesentlich größer für einen freien und flexibleren Einsatz der Software. Denn erst durch die Aufhebung des Gebietsschutzes haben wir nun die Möglichkeit, interessierte Möbelspediteure anzusprechen und ihnen die Optionen im Bereich der Aktenarchivierung zu ermöglichen. Auch auf immer wieder an uns gestellte Anfragen in diesem Segment können wir nun offen reagieren und interessierte Möbelspediteure beim Ausbau ihres Angebotes unterstützen.

Welche Rückmeldungen haben Sie aus dem Meta-Netzwerk zu Ihrer Neuausrichtung erhalten? Welche Kritik, Verbesserungen oder Zuspruch gab es?

Gehring: Wie bereits kurz erwähnt, wurden sowohl die ersten Anpassungen als auch der Wechsel zum veränderten Konzept gemeinsam mit den Partnern abgestimmt. Deren Wunsch nach Flexibilität im vertrieblichen Bereich und dennoch Nutzung der für sie bekannten und bewährten Lösungen sowohl zur Aktenarchivierung und -lagerung als auch zur Aktendigitalisierung wurde so in vollem Umfang nachgekommen.

Seit etwa einem Jahr ist Gehring

Fotos: Gehring





also in einer weiteren Neuausrichtung: Vom reinen Aktenlogistiker mit Zusatzdienstleistungen und einem eigenen Softwareangebot wandeln sie sich langsam zu einem offenen Softwarehaus; habe ich das in unserem Vorgespräch richtig verstanden? Warum dieser Schritt zu einem offenen Softwareanbieter?

Gehring: Das ist so nicht korrekt, denn den Prozess der Neuausrichtung haben wir bereits Anfang 2017 vollständig abgeschlossen. Unternehmen, die zur Gehring Group im Segment der Archivlogistik gehören, existieren und agieren auch auf Basis des veränderten Konzepts nach wie vor eigenständig und behalten ihre individuellen Aufgabengebiete: Meta Archivdepot mit seinen 20 Jahren Erfahrung und der Fokussierung im Bereich der Software-Entwicklung und Consulting-Leistungen und Gehring Archivdepot sowie A. Denker mit Aktenarchivierung, Datenträgerlagerung, Scan-Dienstleistungen und in der Funktion als Digitale Poststelle für Unternehmen.

Die eigenentwickelte Lösung

Archistore war schon immer und ist weiterhin wesentlicher Bestandteil des gesamten Prozesses der Archivlogistik. Die zu lagernden Akten von Unternehmen und Kommunen werden nicht weniger, aber der Platz für die Eigenlagerung immer enger; auch die Struktur bei Archivierungen und die Auffindbarkeit erhöhen die internen Aufwände immens und Unternehmen sind hier sehr stark an sinnvollen Konzepten interessiert. Sie sehen, wir bewegen uns ganz sicher nicht weg von unserer Ausrichtung als Spezialist für Archivlogistik.

Welche Kunden haben Sie im Fokus mit Ihrem Softwareangebot, in welche neuen oder anderen Branchen wollen Sie künftig expandieren?

Gehring: Wir adressieren Logistiker und Möbelspediteure; sie bringen unerlässliche Voraussetzungen wie Verwaltungspersonal, Packer, Fahrzeuge und Lagerflächen mit. Aber auch Endkunden sind Anwender der Software zur Abbildung der Prozesse rund um Archive und Akten. Hierzu gehören eine Archivierungs-Software und

ein Profi-Scan-Client. Hinzu kommen Branchen Anwendungen wie Archipharm sowie diverse Speziallösungen; wir sind offen für weitere Fachentwicklungen. Der wesentliche Geschäftsbereich ist aber weiterhin die Aktenlogistik mit hybridem oder rein physischem Archiv in unseren Hochsicherheitslagern. Branchenübergreifend ist die Dienstleistung relevant für alle Unternehmen – vom Handwerker mit Homeoffice und somit wenig Lagerplatz, bis hin zum Konzern mit mehreren Kilometern an einzulagernden Akten. Mit der digitalen Datenhaltung schließt sich der Kreis von physischer Archivierung im Zusammenspiel mit der Digitalisierung von Dokumenten und dem gesamten Prozess abgebildet mit unserer Software..

Mit dem Unternehmen A. Denker aus Rendsburg haben Sie erst vor zwei Jahren einen weiteren Aktenlogistiker übernommen. Bleiben Sie trotz Ihrer stärkeren Fokussierung auf Ihre Softwarelösungen weiterhin in der Aktenlogistik ein

eigenständiger Anbieter? Oder wird auch dieser Geschäftszweig, wie damals die Möbelspedition, für die Weiterentwicklung Ihrer Gruppe weichen müssen, weil Sie Ihre Zukunft woanders sehen?

Gehring: A. Denker war ein langjähriger Partner im Meta-Netzwerk, bei dem eine Nachfolgeregelung anstand. Der Eigentümer suchte zunächst intern und prüfte auch eine Nachfolge aus dem familiären Umfeld. Da dafür keine Möglichkeit vorhanden war, ist der damalige Firmenchef auf die Familie Gehring zugegangen. Unser Ziel war und ist die übergangslose Fortführung des bewährten Archivierungsportfolios sowie der Ausbau des Angebotes. Der Standort im schleswig-holsteinischen Rendsburg kommt unserer Ausrichtung eines bundesweiten Anbieters in der Aktenlogistik entgegen; so wird den Bestands- und Neukunden von A. Denker das komplette Portfolio von Aktenarchivierung, Datenträgerlagerung, Scan-Dienstleistungen und Funktion als Digitale Poststellen im norddeutschen Einzugsbereich angeboten. Im letzten Jahr wurden bereits langfristige Verträge für die Aktenlogistik abgeschlossen, was unsere Zukunftsplanung am norddeutschen Standort unterstreicht.

Was unterscheidet Ihr Meta-Netzwerk von Ihrem Mitbewerber AML, in dem einige der größten deutschen Möbelspeditionen als Aktenlogistiker sitzen?

Gehring: AML verfolgt nach wie vor ein Konzept mit Gebietsschutz, von dem sich die Gehring Group aus den dargelegten Gründen verabschiedet hat. Wie bei jedem Konzept gibt es Partner, die sich solchen Vorgaben anpassen wollen und andere, die sich womöglich aufgrund der Einschränkung nach alternativen Softwarelösungen für den Einsatz über ihre Region hinaus interessieren; auch mit Blick auf wirklich ausgereifte Digitalisierungslösungen.

Wir berichten eher selten über die Aktenlogistik, und wenn, dann meist deshalb, weil wieder ein großer Möbelspediteur diesen Geschäftsbereich an einen der Grossisten verkauft hat. Wie kann sich ein Mittelständler wie Gehring gegen Branchengiganten wie Rhenus oder Iron Mountain behaupten?

Gehring: Die großen Anbieter sind auf den ersten Blick günstiger, aber dafür in ihrem internationalen Geflecht und sicher auch bedingt durch ihre Größe sehr unflexibel. Als Mittelständler und Familienbetrieb bewegen wir uns auf Augenhöhe mit den Logistikern, Möbelspediteuren und letztendlich den Endkunden. Gerade mit der Kombination aus Service, Flexibilität und einer bewährten Software sowie der Mentalität eines Mittelständlers punktet ein Spediteur bei den Kunden – individuell und nah statt Schema F und billig. Wir sehen hier einerseits sehr gute Chancen für unsere Partner, ihr Kundenpotenzial

zu erhöhen und somit für sich selbst langfristige Zukunftssicherheit und Stabilität gerade in Bezug auf die bereits angesprochene schwankende Auslastung im Bereich der Möbelspediteure zu erreichen. Andererseits gelten diese Argumente auch für uns als Gehring Group im direkten Vergleich zu den Branchengiganten.

Über Gehring Group

Die Wurzeln der Gehring Group (www.gehring.group) in der Logistikbranche reichen zurück bis 1950. Heute positioniert sich die Gruppe mit einem modularen Leistungsangebot rund um das Handling von Archiven und der langzeitlichen Aufbewahrung von Akten. Das Portfolio der Gehring Group mit Standorten in Oberhausen und Rendsburg umfasst physische Archivierung und Digitalisierung im eigenen Scan-Center, unter anderem mit Services für die digitale Poststelle, selbstentwickelte Software-Produkte sowie ein individuelles Beratungsangebot. Zur Gruppe gehören unter anderem die inhabergeführten Unternehmen Gehring Archivdepot, Meta Archivdepot und A. Denker Archivdepot.

ANZEIGE