

Heimtex

**INTERVIEW DES MONATS**

Oliver Piontkowsky, Marketingleiter
Caparol: „Beratungskompetenz
spielt eine wesentliche Rolle“ Seite 100

Europas große Wirtschafts- und Handelszeitschrift für
Bodenbeläge, Tapeten, Farben, Heimtextilien, Sonnenschutz

Logistiker Verhoek Europas Spezialist für Rollenware





Verhoek Europe

Europas Spezialist für Rollenware

Der Transport von Bodenbelägen in Rollen ist besonders schwierig. Damit die sensible Ware pünktlich und dabei ohne Beschädigungen beim Kunden ankommt, bedient sich die Industrie eines Spezialisten: Die niederländische Spedition Verhoek Europe ist der tonangebende Logistiker der Bodenbelagsbranche in Deutschland und Europa. Das Familienunternehmen bietet über den Transport hinaus einen umfassenden Service entlang der gesamten Prozesskette an. Die Verantwortlichen denken und handeln als verantwortungsvolle Partner und sehen sich damit nicht nur als Dienstleister, sondern als Teil der Branche.

Die Bodenbeläge sind geliefert worden.“ So hört man es Werktag für Werktag zigfach in ganz Deutschland. Ob beim Großhändler, im Fach- oder Baumarkt, beim Discounter, Fachhändler, im Einrichtungshaus oder direkt auf der Baustelle und auch beim Endkunden. Dann ist alles gut, denn die pünktliche und schnelle Versorgung mit der richtigen und unbeschädigten Ware ist für Handel und Handwerk immanent wichtig für Verkauf und Baufortschritt. Kann ein Endkunde einen Teppichboden, für den er sich interessiert, nicht in Augenschein nehmen und anfassen, geht er sehr wahrscheinlich zu einem anderen Händler. Muss ein Bodenleger mehrere Stunden oder sogar Tage auf den benötigten CV-Belag warten, kostet ihn das wertvolle Arbeitszeit und er enttäuscht seinen Auftraggeber.

Verhoek Europe Genemuiden



Die Bedeutung einer guten Warenversorgung ist also für alle Vertriebs- und Wertschöpfungsstufen in der Bodenbelagsbranche sehr hoch - oft sogar überlebenswichtig. Doch nur die Wenigsten machen sich darüber Gedanken, was getan werden muss, damit es tatsächlich heißen kann: „Die Bodenbeläge sind da.“

Die Nr. 1 in Europa

725 Männer und Frauen machen sich jeden Tag genau darüber Gedanken. Sie arbeiten für das niederländische Logistikunternehmen Verhoek Europe. In der Zentrale in Genemuiden hat man sich



Mitinhaber und Geschäftsführer Jan Verhoek (rechts) und Key Account Manager Willem Schurink sehen sich als Partner und sogar Teil der Bodenbelagsbranche.

im Verlauf des mehr als 60-jährigen Bestehens auf die Logistik von Bodenbelägen spezialisiert. Heute ist Verhoek nach eigenen Angaben in diesem Segment der größte Dienstleister in Europa: zwölf Niederlassungen - darunter alleine sieben in Deutschland, mehr als 450 eigene Lkw (185 in Deutschland), europaweit 2 Mio. m² transportierte Bodenbeläge pro Woche und 73 Mio. EUR Jahresumsatz.

„Aber die Zeiten, in denen wir lediglich Rollen von A nach B fahren, sind vorbei“, erklärt Jan Verhoek. Der 58-Jährige ist einer von vier Söhnen des Firmengründers Gijsbert Verhoek, die alle im Unternehmen arbeiten. Er erläutert das über die Jahre gewachsene Dienstleistungsangebot: Wenn

heute ein Bodenbelagshersteller einen Auftrag generiert, könne Verhoek alle sich anschließenden logistischen Schritte übernehmen und kontrollieren – bis zur Übergabe an Handel, Handwerk und sogar Endkunden. Dazu gehöre neben dem reinen Transport die Lagerung, Kommissio-

ne Delle bekommt, ist sie unbrauchbar“, erklärt Verhoek die Erfordernisse einer spezialisierten Systemlogistik. Zudem müsse der Umgang mit den bis zu 5 m langen Rollen bei Be- und Entladung gelernt sein. „Das ist etwas völlig anderes als die Paletten-Logistik. Die kann jeder Fuhrunternehmer. Die



Verhoek verfügt allein am Hauptsitz in Genemuiden über 25.000 m² Lagerkapazität für Bodenbeläge. Man führt auch die Läger für Hersteller aus der ganzen Welt und organisiert die Versorgung der europäischen Kunden.

nierung, Etikettierung, Verpackung, Palettierung, der Zuschnitt sowie die Feindistribution der Bodenbeläge. „Zudem wickeln wir Zollformalitäten ab, übernehmen die europäische Distribution, sorgen für Projekt- und Express-Lieferungen und das Retouren-Management“, ergänzt Willem Schurink. Der Key Account-Manager arbeitet eng mit Jan Verhoek zusammen und verantwortet das Geschäft in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Dänemark sowie Belgien.

Rollenware ist eine besondere Herausforderung

Diese Dienstleistungen sind nicht ungewöhnlich für einen modernen Logistiker. Das Besondere an Verhoek ist, dass sich das Familienunternehmen vor allem auf das effektive Handling von Rollenware spezialisiert hat. „Sie kann nicht gemeinsam mit Sammelgut transportiert werden. Die Gefahr von Beschädigungen ist zu groß. Wenn eine Teppichbodenrolle einen Knick oder

Rollen-Lieferung ist eine Welt für sich“, betont Schurink.

Die Verhoek-Fahrzeuge haben dazu spezielles Equipment an Bord. Fest installierte Seilzüge helfen bei der Entladung der bis zu 300 kg schweren Bodenbelagsrollen. 45 Lkw verfügen über sogenannte Mitnahmestabler samt Aufsteck-Dorn.

Um hinter dem Lenkrad personell immer gut ausgestattet zu sein, bildet das Unternehmen seit fünf Jahren in einer Tochtergesellschaft die eigenen Lkw-Fahrer aus. Wer noch mindestens drei Jahre nach dem Abschluss im Unternehmen bleibt, bekommt die mit 6.000 EUR in den Niederlanden recht kostspielige Ausbildung bezahlt. „80 % bleiben bei uns – für viel länger als drei Jahre“, freut sich Verhoek. In Deutschland wolle man das Konzept 2016 einführen.

Für das Unternehmen hat die Qualität und Zukunftsfähigkeit des Perso- ➔



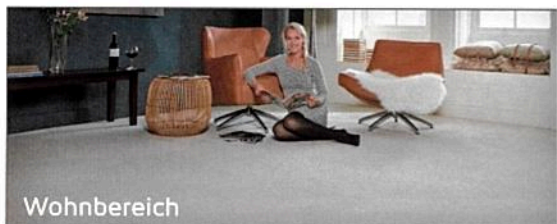
Beste Qualität zum gemeinsamen Erfolg!



Objektbereich



Silent Backing
the comfort of silence



Wohnbereich



Hotelbereich



Outdoor

Condor Carpets bv

Randweg 14, 8061 RW | P.O. Box 21, 8060 AA
Hasselt, The Netherlands

T (+31) 38 477 89 11 | F (+31) 38 477 89 22
info@condorcarpets.nl

member of the
CONDORgroup



In der Zentrale sorgen Verkäufer, Disponenten und Mitarbeiter im Kundendienst dafür, dass die Logistikkette zwischen Industrie, Handel und sogar Endkunden reibungslos funktioniert.

deutung gewinnen. Das Internet beflügelte dieses Geschäft. Verhoek fahre heute immer öfter für Anbieter, die über Internetshops und Onlineplattformen Coupons an den Endverbraucher verkaufen. Das sind Sendungen mit einer Länge von mehr als 2 m. Bezogen auf den Gesamtumsatz läuft dieses Geschäft aber noch auf kleinem Niveau.

Lieferung bis zum Endverbraucher bald auch in Deutschland

Gerade macht Verhoek eine Testphase mit einem großen niederländischen Filialisten. Endverbraucher haben dort die Mög-

lichkeit, per „Click & Collect“ einzukaufen. Die Bodenbeläge werden online ausgesucht und bestellt, dann in der Filiale abgeholt. „Wer möchte, dem liefern wir seinen Coupon aber auch direkt nach Hause“, sagt Jan Verhoek. Der Endkunde kann dem Logistiker mitteilen, wann er die Ware haben möchte und die Sendung auch auf der Webseite der Spedition verfolgen. Das Zeitfenster der Anlieferung teilt Verhoek per E-Mail mit. 2016 möchte man diesen Service auch in Deutschland anbieten.

Um diese Art von neuen Dienstleistungen bieten zu können, wird Verhoek ein neues, vollintegriertes IT-System installieren, welches das heutige Transport-Management-System ersetzt. Jan Verhoek zeigt sich bei diesem Thema zufrieden. Denn die nächste Generation ist bereits im Unternehmen und nehme sich dieser neuen und wichtigen technischen Dinge mit großem Enthusiasmus an.

Europaweit 35.000 Auslieferungen pro Woche

Der Anteil von Palettenware und Coupons sowie angepassten Teppichen nimmt bei Verhoek zwar kontinuierlich zu. Trotzdem garantieren die Niederländer, dass Rollen und Paletten getrennt transportiert würden und keine Beschädigungen erfolgen.

Dafür spricht auch die nach eigenen Angaben hohe Quote der Lieferungen ohne Beanstandungen - und das bei durchschnittlich rund 20.000 Auslieferungen pro Woche in Deutschland bzw. 35.000 europaweit. „Das Ziel ist natürlich 100 %“, gibt Jan Verhoek zu. Aber er wisse aus langjähriger Erfahrung, dass Logistik und Transport ein Hochleistungssport sei. Man müsse sich jeden Tag aufs Neue beweisen und mit vielen Unwägbarkeiten klarkommen, die man nicht in der Hand hat, damit es auch am nächsten Tag wieder zigfach in Deutschland und Europa heißen kann: „Die Bodenbeläge sind geliefert worden.“



Insgesamt verfügt die Spedition Verhoek Europe über 1.000 Ladeeinheiten wie Auflieger, Container und Wechselbrücken sowie Entlade-Equipment wie Mitnahme-Gabelstapler mit Dorn sowie Seilwinden.



Europa organisiert, online den Bestand an Rollen genau abfragen und Aufträge absetzen.

Im Laufe der 25 Jahre, in denen Verhoek in Deutschland aktiv ist, haben sich nicht nur die technischen Möglichkeiten und Bedarfe verändert. Sendungs- und Empfängerstrukturen seien auch nicht mehr vergleichbar, erklärt Schurink. Früher habe man 70 bis 80 % Teppichböden transportiert. „Heute ist ihr Anteil viel geringer. CV, LVT und Tufting-Kunstrasen sind inzwischen für uns auch wichtige Produkte. Im Hinblick auf Vertriebskanäle machen die Großflächen das größte Transportvolumen aus.“

Auch auf den Trend weg von Bodenbelägen als Bahnenware hin zu modularen Produkten hat sich Verhoek eingestellt. Das mit einer Kapazität von 25.000 m² Bodenbelägen ausgestattete Lager in Genemuiden bietet neben der klassischen Rollenware Platz für Paletten, abgepasste Teppiche sowie Coupons. Letztere würden an Be- →

Gesamtmarktes für Bodenbeläge immer straffer organisiert und durchrationalisiert worden im Sinne von Lean Management und Just-in-Time-Geschäft. Heute können weltweit Kunden aus der Industrie, für die Verhoek das Lager sowie die Marktversorgung in

Verhoek Daten und Fakten

Verhoek Int. Transport B.V.
Nijverheidstraat 20
8281 JE Genemuiden, Niederlande
Tel.: +31 (0) 38 / 3 85 11 11
Fax: +31 (0) 38 / 3 85 11 40
info@verhoek-europe.com
www.verhoek-europe.com

Inhaber:

Familie Verhoek

Geschäftsführung:

Jan Verhoek (Vertrieb)
Jaap Verhoek (Technik)
Henk Verhoek (Operatives Geschäft)
Gerrit Kolk (Finanzen)

Gründung: 1953 durch Gijsbert Verhoek

Umsatz 2014: 73 Mio. EUR

Mitarbeiter: 725

Markte: Westeuropa und Skandinavien mit Fokus auf Benelux, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Schweiz, Österreich und Dänemark

Niederlassungen: Belgien (2), Deutschland (7), England, Dänemark, Rumänien (je 1)

Lagerkapazität: 100.000 m², davon 25.000 m² im Zentrallager Genemuiden

Fuhrpark: 450 eigene Lkw (Sattelschlepper und Motorwagen), 1.000 Ladeeinheiten (Auflieger, Container, Wechselbrücken) sowie Entlade-Equipment (Mitnahme-Gabelstapler mit Dorn sowie -Seilwinden)

Profil: Größter Logistik-Dienstleister für Bodenbeläge in Europa

Kunden: Hersteller, Großhandel, Fach- und Baumärkte, Filialisten, Discounter, Einzelhändler, Direktgeschäft, Endverbraucher



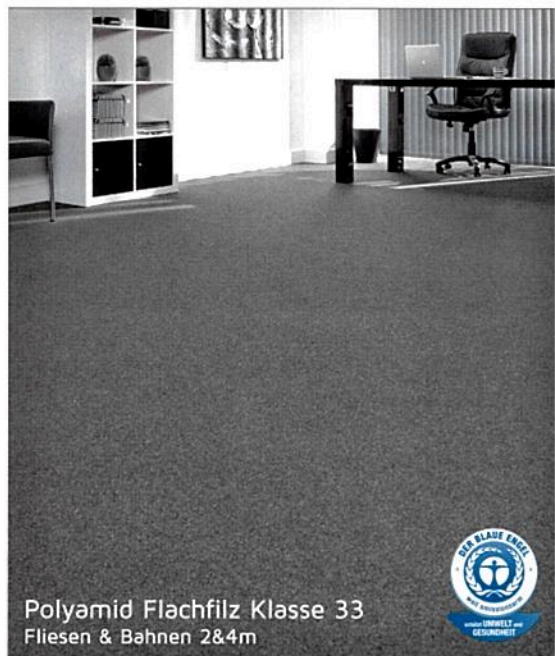
Code scannen
für mehr Infos
zu Verhoek



VEBE

FLOORCOVERINGS

Beste Qualität zum gemeinsamen Erfolg!



Polyamid Flachfilz Klasse 33
Fliesen & Bahnen 2&4m



Ladenbau



Wohnbereich



Sauberlauf



Outdoor

Vebe Floorcoverings GmbH
Europark Fichtenhain A 13a
47807 Krefeld, Duitland

T (+49) 21 513 72 70 | F (+49) 21 513 727 25
krefeld@vebe.net

member of the
CONDORgroup