



Benz: „Beim Begriff ‚DMS‘ schlagen zwei Herzen in meiner Brust“

Seit 2014 ist Alexander Benz Vorsitzender des Aufsichtsrates der DMS. Im Interview mit uns verriet der 59-jährige, warum er den alten Namen „Deutsche Möbelspedition“ schätzt, was er von Frank Landerbarthold hält und wie Kooperationen auch morgen noch bestehen.

Herr Benz, nicht nur die DMS begeht dieses Jahr ihr 50-jähriges, Sie selbst haben auch mit Hasenauer ein solches Jubiläum im Unternehmen. Seit wann ist Hasenauer + Koch in der DMS?

Benz: Sie haben recht, ich selbst bin jetzt bereits seit 40 Jahren im eigenen Unternehmen aktiv und seit 45 Jahren ist Hasenauer+Koch Gesellschafter der DMS – wir sind also kein Gründungsmitglied. Mein Vater, der damals die Verantwortung trug, hatte den Beitritt vorangetrieben, nachdem sich die DMS in wirklich kurzer Zeit auf dem Markt etabliert hatte.

Sie sind auch ununterbrochen dabei geblieben?

Benz: Ja. Gar keine Frage. Es gab einmal in unserem Hause eine Umfirmierung, als wir ein zweites Unternehmen hinzu gekauft hatten, welches vom Namen her für völlig andere Produkte stand: Hasenauer stand eher für Stückgut, für Export, Teilpartien und Umzug während Koch eher der klassische Frachtführer war, mit einer Spezialisierung vor allem auf Verkehr in die Schweiz. Als wir die Firmen

verschmolzen, haben wir Koch mit in den Firmenamen aufgenommen, um die Kundschaft nicht zu verprellen. Das war rückblickend ein richtiger Zug. Obwohl ich zugeben muss: Hasenauer+Koch, das ist einfach ein Zungenbrecher.

Wann sind Sie in den Aufsichtsrat der DMS gegangen?

Benz: Ich selbst bin schon seit 17 Jahren Aufsichtsratsmitglied und seit Herbst 2014 Aufsichtsratsvorsitzender. Von 2003 bis 2014 war ich zudem stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender.

Das heißt, Ihr direkter Vorgänger war Walter Müller?

Benz: Ja, das ist richtig. Wir hatten eine lange gemeinsame Zeit in diesem Gremium, deshalb verbindet da auch sehr viel mit der DMS und auch mit meinem Vorgänger Walter Müller.

Jetzt gucke ich natürlich nur von außen drauf, aber ein Aufsichtsrat ist ja die Schnittmenge zwischen den Gesellschaftern und der Geschäftsführung: Man sitzt eigentlich immer zwischen den Stühlen. Was heißt das in der Praxis, wie

sieht Ihre Arbeit für die DMS aus?

Benz: Im ersten Moment drängt sich dieser Eindruck auf und tatsächlich gibt es auch dann und wann Entscheidungen zu fällen, mit denen nicht alle Kollegen einverstanden sind. In der gelebten Praxis jedoch sehe ich im Aufsichtsrat der DMS ein Gremium, das eher wenig vermittelnd, sondern entwickelnd unterwegs ist. Als positiv hat sich aus meiner Sicht die Zusammensetzung des Aufsichtsrates herausgestellt: Wir bilden praktisch alle Facetten des Möbelbereichs ab und ergänzen uns hervorragend.

...Sie arbeiten wirklich im Team?

Benz: So ist es. Wir sind da ganz gut eingespielt. Es gibt zwar immer mal wieder Veränderungen im Aufsichtsrat, aber wir schauen, dass es in der Besetzung eine gewisse Kontinuität gibt, denn von der Kompetenz gut eingearbeiteter Kollegen profitieren alle. Das macht sich natürlich bei der Zusammenarbeit bei und vor den Sitzungen bemerkbar. Klar bleibt an Martin Brasse als mein Stellvertreter und mir viel Verwaltungsarbeit hängen, aber wir haben das Glück, dass wir uns regelmäßig vor den zwei oder drei Treffen im Jahr



Serie:
50 Jahre
DMS

unglaublich gut austauschen können.

Kommt es zwischen Geschäftsführung der DMS und den Gesellschaftern zu Reibereien? Und wenn ja, bei was?

Benz: Ich möcht's mal so sagen: Es gab durchaus Zeiten, da gab es Reibereien. Das liegt in der Natur der Dinge. Eine Geschäftsführung hat auch mal andere Visionen und andere Punkte im Fokus, wie es ein Gesellschafter hat. Bevor diese Dinge dann aber in heißen Diskussionen auf den Gesellschafterversammlungen öffentlich ausgetragen werden, versucht der Aufsichtsrat natürlich und insoweit gebe ich Ihnen gerne recht, als Schnittstelle zu vermitteln Verständnis zu erzeugen oder korrigierend einzuwirken.

Sie haben ja als Aufsichtsratsvorsitzender drei Geschäftsführer bei der DMS erlebt...

Benz: ...genau genommen habe ich sogar alle Geschäftsführer der DMS live miterlebt. 2003 war Bodo Meier noch Geschäftsführer. Ich kenne auch noch gut die Zeiten, als man noch im Rheinland saß und zwei unterschiedliche Geschäftsstellen hatte, die Internationale und die Nationale. Mit Mike Allison haben wir die Konzentration nach Berlin auf den Weg gebracht. Wolfgang Worms hat dann in Berlin massiv getan, was nötig und möglich war, um diesen Umbruch, weg vom Rheinland hin nach Berlin möglichst geräuschlos zu vollziehen, denn dieser Schritt hatte uns natürlich Personal gekostet. In diesen Zeiten gab es in der Tat Reibereien und auch Momente, in denen die Gesellschafter mit der Zentrale nicht ganz

Eins zu Eins unterwegs waren. Auch das Tagesgeschäft erlebte in diesen Tagen einen ziemlichen Wandel – da kamen viele Dinge zueinander deren Erledigung komplex und zeitaufwändig waren. Mit Frank Landerbarthold, der heute die Zentrale leitet, haben wir einen glücklichen Griff getan. Er ist aus der Praxis, kennt sich bestens aus und ist sehr gut vernetzt, vor allem im internationalen Geschäft.

Er gilt als sehr guter Rechner, was ich so gehört habe...

Benz: Er ist sicherlich ein sehr guter Rechner, er ist aber auch einer, der sehr sachbezogen agiert. Es gibt ja auch viele Geschäftsführer, die bauchbetont entscheiden. So ist er nicht, er ist in der Tat sachbetont und jedweden Argumenten zugänglich. Und wenn mal Themen kommen, die er so nicht verinnerlicht hat, stichhaltig widerlegt werden, dann macht er auch gerne einen Rückzieher. Er boxt nicht Dinge über die Köpfe der Gesellschafter hinweg durch. Das zeichnet ihn aus.

Also, Frank Landerbarthold ist anderen Ideen zugänglich, kann rechnen, versteht die Materie... hat er auch Schwachstellen?

Benz: Ad hoc kann ich Ihnen da wirklich keine nennen. Nein, im Gegenteil. Er hat es auch geschafft, die Mitarbeiter der DMS Zentrale wieder unter einen Hut zu bringen. Er holt aus den Mitarbeitern einfach mehr raus, salopp formuliert.

Sie hatten vor fünf Jahren, zum 45sten Jubiläum der DMS, eine große Gesellschafterbefragung vorgenommen: Was hat sich dadurch in der DMS verändert?

Benz: Es hat sich eigentlich, offen gesagt, nichts Gravierendes verändert – mit dem Ergebnis der Befragung waren wir eigentlich sehr zufrieden.

Das muss ja nichts Schlechtes sein...

Benz: Wir hatten bei der Befragung ein sehr positives Erscheinungsbild über uns gewonnen. Das war aber auch keine Befragung, in der es um Zukunftsideen ging, das war eher eine Bestandsaufnahme und die Zufriedenheit der Gesellschafter mit der Zentrale war recht hoch. Die Probleme, die hochgekommen sind, sind eigentlich immer dieselben Themen: Optimierung des Laderaumausgleichs und Zuwachs an Gesellschafterbetrieben. All dies hat sich die DMS als Kooperation ja schon





seit jeher vorgenommen.. Aber so einfach ist das heute tatsächlich nicht mehr. Wer heute noch nicht in einer Kooperation unterwegs ist, der weiß schon, warum er nicht dabei ist. Ich gehe davon aus, dass triftige Gründe bestehen nirgendwo beizutreten, diese Unternehmen wollen das dann ganz einfach nicht. Gesellschafterakquisition ist ein Thema, bei dem wir heute etwas stagnieren. Tatsächlich müssen wir sogar mit einem Gesellschafterchwund zurecht kommen, bedingt vor allem durch Verkäufe wegen Nachfolgeproblemen.

Die DMS hatte 2010 den letzten großen Relaunch; sind Sie, oder anders gesagt, sind Ihre Gesellschafter noch zufrieden mit dem heutigen Markenauftritt?

Benz: In meiner Brust schlagen da zwei Herzen. Und zwar insoweit, als dass das Kürzel DMS ja für die ‚Deutsche Möbelspedition‘ stand, während DMS nach dem Relaunch für ‚dynamisch, menschlich, sicher‘ stehen sollte. Das sind für mich zwei völlig unterschiedliche Ausrichtungen. Nach einer Diskussion hierüber hat man es den Gesellschaftern offen gelassen, was sie unter DMS verstehen wollen. Meine ganz persönliche Sache ist, dass die ‚Deutsche Möbelspedition‘ etwas Hochherrschaftliches hat, vergleich mit ‚Deutsche Lufthansa‘ oder ‚Deutsche Bank‘ oder ‚Deutsche Post‘. Das ‚Deutsche‘

im Zusammenhang mit einem Firmennamen noch nutzen zu können, halte ich für undenkbar, deshalb finde ich persönlich diesen Namen so wertvoll. Für den Privatumziehenden, meine ich, klingt ‚Deutsche Möbelspedition‘ einfach besser. Ich habe auch die Mitarbeiter des Umzugsbereichs im eigenen Unternehmen gefragt, in welche Richtung sie tangieren und musste erkennen, dass diese ‚dynamisch, menschlich, sicher‘ als moderner, als schneller betrachten. Beide Interpretationen haben ihre Vorzüge. Letztlich sind wir heute die ‚DMS Umzug & Logistik‘ – die einzelnen Buchstaben darf sich jeder so ausmalen, wie es ihm wichtig ist.

Wenn Sie von einem Kollegen gefragt werden, warum er zu Ihnen in die DMS soll und nicht zur Confern oder UTS, dann ist Ihre Antwort...?

Benz: ..weil wir natürlich die Besten sind und einen hohen Bekanntheitsgrad am Markt haben. Weil wir die Qualitätsführer sind. Weil wir seriös sind. Weil wir Vorzeigebetriebe sind. Weil wir grundsätzlich eine Mittelstandskooperation sind. Umzugsunternehmen, die heute nicht mehr Teil einer Kooperation sein oder zu einer anderen wechseln wollen, für die ist es wichtig, dass sie verstanden werden. Das Leitbild der Kooperation sollte nicht abgehoben sein und auch kein Eigenleben insoweit führen, als dass nur kassiert und nichts

dafür gegeben wird. Einkaufsvorteile oder Versicherungslösungen bieten heute alle Kooperationen, das ist kein Alleinstellungsmerkmal mehr. Auch der Laderaumausgleich ist nicht mehr der Lockvogel und wird durch das Internet leider von Jahr zu Jahr unbedeutender.

Es waren andere Zeiten, als sich Möbelspediteure zu einer Confern, Transratio oder DMS zusammen gefunden haben: Was glauben Sie, werden Gemeinschaften für Möbelspediteure in Zukunft eher wichtiger oder an Bedeutung verlieren?

Benz: Dass sie wichtiger werden, nein, das glaube ich nicht, so abgehoben möchte ich nicht sein. Aber Kooperationsgemeinschaften werden weiterhin einen wichtigen Stellenwert in unserer Branche einnehmen. Es gibt ja nicht nur den Privatmann, der umzieht. Es gibt auch Unternehmen, Konzerne, generell Gewerbetreibende mit mannigfaltigen Problemstellungen. Ich kann mir nur schwerlich vorstellen, wie solche Unternehmen mit einer Internetfirma zusammenarbeiten können. Ich erkenne auch, dass jedes größere Unternehmen im Umzugsmarkt sich auf die Abwicklung von Geschäften für Gewerbekundschaft spezialisiert und der Privatumzug eher Beiwerk ist. Das ist nicht abwertend gemeint, aber mit dem Privatumzug alleine kann man heute nicht mehr existieren. Der richtige Mix macht's.