



Ertragreiche Kooperation

Wilfried Krings (l.) setzt auf Lkw aus dem TruckStore Köngen. Um die passenden Fahrzeuge kümmert sich Klaus Göbels

Reife Leistung

Anbau, Vertrieb, Logistik: Bei Wilfried Krings dreht sich alles um Obst und Gemüse. Seine Firmenflotte bestückt er mit Lkw aus dem TruckStore Köngen. Seit fast 20 Jahren berät ihn dort Klaus Göbels. Ein Gespräch über die Trends der Branche, Zufallstreffer – und die leckersten Äpfel

Fragen: Florian Oertel Fotos: Jan Potente

LOGISTIK-INTERVIEW __ Verraten Sie uns doch bitte Ihre Lieblingsapfelsorten!

Wilfried Krings: Besonders gern mag ich den süßen Gala und den fein-säuerlichen Elstar. Da geht's mir übrigens wie vielen Leuten in Deutschland, denn die beiden Sorten zählen zu den beliebtesten. Klaus Göbels: Mir schmecken am besten Äpfel mit einer angenehmen Säure. Was könnte mir der Experte denn da empfehlen?

Krings: Den Topaz, einen Bio-Apfel. Der Boskoop ist wieder im Kommen. Und bei uns im Rheinland gibt es eine sehr schöne alte Sorte, den Berlepsch. **Sie haben aber nicht nur Äpfel im Programm.**

Krings: Richtig. Wir waren ursprünglich ein reiner Apfelerzeuger und bauen auch heute noch auf mittlerweile 150 Hektar Äpfel an, quasi direkt vor unserer Haustür. Aber inzwischen vermarkten wir sämtliche Obst- und Gemüsesorten und transportieren als Spediteur noch weitere Lebensmittel. Die Ware kommt von Produzenten aus ganz Deutschland, Belgien und den Niederlanden, aber auch aus Ländern wie Ägypten und der Türkei sowie aus Übersee.

An welche Abnehmer geht die Ware, und wie haben Sie das organisiert?

Krings: Wir beliefern vor allem den Lebensmittel-einzelhandel, also Discounter und Supermarkketten. Eine dieser Ketten beispielsweise hat deutschlandweit 27 Verteilzentren. Die beliefern wir alle täglich per Lkw – von unserer Zentrale aus. Das heißt: Auch die Ware der deutschen Zulieferer und viele Transporte aus dem Ausland kommen erst einmal zu uns nach Rheinbach. Dort wird alles stichprobenartig qualitätsgeprüft, bei Bedarf gekühlt gelagert und schließlich ausgeliefert. Auf dem Rückweg transportiert dann zum Beispiel der Lkw, der in den Raum München gefahren ist, Milch nach Köln. Die Rücktransporte zu organisieren ist für uns – ebenso wie für fast alle Logistiker – die größte Herausforderung.

Göbels: Da ist die Zuverlässigkeit der Lkw natürlich das A und O. Und Ihr Fuhrpark ist mit den Jahren ja auch größer geworden. Ich habe nachgeschlagen, der umfasst mittlerweile mehr als 30 Actros-Zugmaschinen.

Krings: Genau, und alle sind mit Kühlaufleger ausgestattet. Zusätzlich befrachten wir täglich noch 10 bis 15 Lkw anderer Spediteure.

Ihre Firmengruppe deckt Produktion, Vertrieb, Logistik und Transport ab. Welche Vorteile ▶



20 JAHRE KÖNGEN

1992 gegründet, hält der Standort bei Stuttgart bis zu 250 Lkw aller Marken verfügbar: Rückläufer aus Leasingverträgen und von Vermietern wie Mercedes-Benz CharterWay oder auch aus dem Versuchs- und Werksverkehr von Daimler. Ein europaweites Netz aus 30 TruckStore-Centern gibt den zertifizierten Verkäufern Zugriff auf mehr als 3.000 Fahrzeuge.

Vom Apfelerzeuger zum Allrounder

Krings hat 2011 mit knapp 100 Mitarbeitern rund 180.000 Tonnen Obst, Gemüse und weitere Lebensmittel vermarktet. Auf Fahrzeuge aus zweiter Hand setzt man schon lange: 1968 wurde als erster Unternehmens-Lkw ein gebrauchter Mercedes-Benz LP 710 gekauft. Wilfried Krings hält den Kurzhauber bis heute in Ehren

bringt Ihnen das gegenüber Anbietern mit weniger umfangreichem Portfolio?

Krings: Wir bilden die ganze Wertschöpfungskette ab, wie man heute so schön sagt. Deshalb können wir auf jeden Prozess Einfluss nehmen und so für konstant hohe Qualität sorgen. Gerade Produktion und Lagerhaltung sind extrem wichtig. Kommt es da einmal zu Fehlern, kann ein reiner Logistiker meist nicht mehr reagieren. Denn man darf nicht vergessen: Wir reden hier von sehr sensibler Ware. **Wie verändern sich die Herausforderungen in Ihrer Branche?**

Krings: Die Qualitätsanforderungen steigen. Vonseiten des Gesetzgebers, des Handels und auch des Verbrauchers. Die Menschen wollen Ware, die auf den Punkt reif ist und top aussieht. Auch im Bio-Segment: Bio-Äpfel können Sie heute von konventionellen nicht mehr unterscheiden! Auf der Logistikseite müssen wir flexibler sein denn je. Unsere Kunden bestellen oft sehr kurzfristig, erwarten aber natürlich trotzdem einen reibungslosen Ablauf.

Herr Göbels, wie kam Ihre Zusammenarbeit mit Herrn Krings zustande?

Göbels: Er hat uns angerufen, weil er dringend zwei Fahrzeuge gebraucht hat. Wir konnten ihm sofort die passenden Fahrzeuge anbieten. Seither kauft er regelmäßig bei uns – und holt die Lkw immer gemeinsam mit seinem Fuhrparkleiter Jürgen Steinhauer ab. Heute sind es zwei bewährte Actros 1844 mit Euro V.

Krings: Seit unserem ersten Kauf hier sind es jetzt fast 20 Jahre. Ich hatte auf eine Printanzeige hin angerufen, ein echter Zufallstreffer. Seit damals kaufen wir nur noch gebrauchte Lkw – und nur im TruckStore Köngen. Weil die Zusammenarbeit perfekt läuft. Herr Göbels weiß, dass wir jedes Jahr fünf bis zehn Fahrzeuge brauchen, hat fast immer etwas Passendes für uns auf Lager – und meldet sich dann sogar bei uns.

Göbels: Auf solche langjährigen Partnerschaften arbeiten wir im täglichen Geschäft hin. Tatsächlich sind viele Kunden „Wiederholungstäter“ wie Herr Krings.

Was können Kunden des TruckStore über individuelle Beratung hinaus erwarten?

Göbels: Wir garantieren, dass alle Fahrzeuge mit hohem Aufwand technisch geprüft sind, durch un-

sere Meister und teils durch TÜV oder Dekra. Wo Reparaturen nötig waren, haben sie stattgefunden, egal wie umfangreich. Alle feststellbaren Schäden, und seien es auch nur optische, sind dokumentiert. Darüber hinaus bieten wir auf Wunsch eine europaweit gültige Gebrauchtwagengarantie an – ebenso wie individuell abgestimmte Leasing- und Finanzierungsangebote, feste Rückkaufvereinbarungen oder auch den Export der Fahrzeuge mitsamt Zollabwicklung.

Wer einen Lkw aus seiner Flotte nehmen will, könnte ihn an TruckStore verkaufen. Viele Unternehmer sagen aber, sie machen das lieber selbst – zu besseren Preisen. Was entgegnet Sie da?

Göbels: Ein Fahrzeug selbst zu bewerten und auf dieser Basis wirklich den besten Preis zu ermitteln, ist sehr schwierig. Wir nehmen dem Unternehmer diese Unsicherheit in der Bewertung ab. Und selbst wenn wir tatsächlich nicht immer den allerhöchsten Preis zahlen können: Wir machen auf jeden Fall ein faires Angebot. Und das garantieren wir gegebenenfalls auch über einen längeren Zeitraum hinweg.