

Der Generalist fürs Spezielle

Die Möbelspedition DMS Niesen in Leverkusen versteht sich als Dienstleister in allen Bereichen. Ein Besuch im Unternehmen.

Möbelspediteure können alles. Getreu diesem Motto hat sich aus der vor 124 Jahren von Peter Niesen gegründeten bahnamtlichen Rollfuhr ein florierendes Unternehmen mit einer breiten Angebotspalette entwickelt. Die Peter Niesen GmbH & Co. Internationale Möbelspedition KG, kurz DMS Niesen, gehört inzwischen zu Leverkusen wie das Bayer-Kreuz.

STARKE DIVERSIFIKATION

Verantwortlich für den Erfolg des Unternehmens ist Klaus Niesen, Jahrgang 1960, in vierter Niesen-Generation. Anfang der 1980er-Jahre stieg er mit 21 Jahren nach dem frühen Tod des Vaters in den 35-Mitarbeiter-Betrieb ein. Heute arbeiten in dem stark diversifizierten Unternehmen DMS Niesen, das grob in die Geschäftsbereiche Transport und Logistik, Umzüge, Lagerlogistik, Containergeschäft sowie Promotion & Event unterteilt werden kann, rund 160 Mitarbeiter.

DIENTSTLEISTER IN ALLEN BEREICHEN

„Wir verstehen uns selbst als Dienstleister in allen Bereichen. Wir machen Umzüge, aber auch Dinge, die wir links und



Unternehmens-Chef Klaus Niesen in seinem Büro am Leverkusener Unternehmenssitz

rechts mitnehmen. Dabei haben wir Kunden aus allen Branchen vom Versicherer über Banken, verschiedene Industriezweige, natürlich bis hin zur Chemie,“ definiert Klaus Niesen die Kernkompetenz von DMS Niesen. Die Tür zu seinem schlichten Büro, gleich hinter dem Empfangsbereich des Unternehmens im Leverkusener Ortsteil Küppersteg, ist aus Klarglas. Über dem Schreibtisch hängt ein Werk von Udo Lindenberg mit dem Schriftzug „Andere denken nach, wir denken vor“.

ALS PROBLEMLÖSER MIT AM TISCH

Einen großen Anteil des Geschäftes machen die Objektumzüge aus. Dazu gehört der Büroumzug, bei dem mehrere Zehntausend Kubikmeter in wenigen Wochen bewegt werden, wie zuletzt bei der Verlagerung der Konzernzentrale des Spezialchemie-Konzerns Lanxess 2013 von Leverkusen nach Köln. Dabei führte das Unternehmen die komplette Logistik im

Rahmen der vorgeschalteten Neumöblierung von rund 1000 Arbeitsplätzen und die Umorganisation von 2500 Arbeitsplätzen in Leverkusen und Langenfeld durch.

Dazu gehörte aber auch die Verlagerung von Maschinenanlagen, Lager und Produktionsstätten mit Demontage, Transport und betriebsbereiter Montage an der neuen Stätte inklusive aller Kühl-, Schmier- und Betriebsstoffe. Und dabei klingt auch schon ein Teil des Erfolgsrezeptes an: „Der Kunde kann alles von uns haben, wir sitzen als Dienstleister und Problemlöser mit am Tisch“, sagt Klaus Niesen, und ergänzt: „Bei uns sind im Personalbereich alle Gewerke vertreten: Schlosser, Elektriker, Maler, wir haben sogar eine komplette Lkw-Werkstatt.“ Bei größeren Aufträgen greift er außerdem auch auf Kollegen aus dem Gewerbe und Partner zurück, mit denen er – oft seit Jahrzehnten – vertrauensvoll zusammenarbeitet.

NIESEN HÖRT ZU

Der Kunde ist auch der Seismograph, wenn es darum geht, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. Es ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg, dass Niesen seinen Kunden zuhört, deren Bedürfnisse, Erfordernisse, auch Sachzwänge kennt. Das Kundengespräch ist der Zündfunke für neue Ideen, für die Weiterentwicklung und Orientierung des eigenen Unternehmens am Markt. Wenn sich der Markt verändert, verändern sich die Bedürfnisse der Kunden. Und Niesen ist dann derjenige, der die – auch für ihn – neuen Lösungen anbietet. In der ihm eigenen Bescheidenheit formuliert er es so: „Man muss die Dinge einschätzen können, dann das Personal dazu packen, eine Kernmannschaft zusammenstellen, die Verantwortung verteilen. Und dazu die entsprechenden Partner einbinden.“

Zahlen und Fakten

Mitarbeiter: rund 160 Mitarbeiter

Fuhrpark: 94 ziehende Einheiten, 95 gezogene Einheiten

Logistikfläche: gesamt 80.000 m², davon 35.000 m² Lagerhalle

Container: 1680 Lagercontainer (20'), Volumen 33 cbm, 650 Bürocontainer (20')

Zertifikate: TÜV-Zertifizierung nach DIN ISO 14001, TÜV-Zertifizierung nach DIN ISO 9001

Mitgliedschaften: DMS, AMÖ, Fedemac



Runde Sache:
Niesen führt ein
Reifenlager für
Autohäuser und
Werkstätten

AMÖ

Und er selbst geht immer voran. Dadurch, dass er seit seiner Jugend sämtliche Stationen im Unternehmen durchlaufen hat, als Lagerist, Disponent, Akquisiteur, weiß er, wovon er redet.

ALTE PFADE VERLASSEN

Niesen lässt die Dinge gern auf sich zukommen, um dann im konkreten Fall die Lösungen gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln: „Man muss bereit sein, neue Dinge abzuwickeln, kalkulierbare Risiken einzugehen. Man darf die Chancen nicht an sich vorbeilaufen lassen, sondern muss auch bereit sein, den alten Pfad zu verlassen.“ Aber auch die Kunden entwickeln sich: „Früher hatte der Kunde noch eigene technische Abteilungen, eine Auto-Werkstatt, vielleicht eine Schreinerei. Heute konzentriert er sich auf sein Kerngeschäft und kauft diese

Dienstleistungen ein. Anstatt aber mit fünf bis zehn unterschiedlichen Dienstleistern zu arbeiten, bekommt er bei uns diese Dienstleistungen aus einer Hand mit dem Vorteil, dass wir sie für ihn aufeinander abstimmen.“

PLAYER AUF DEM AUTOMOTIVE-MARKT

So entwickelt sich das Unternehmen und ist mit seinen Kunden gewachsen, auch weil keine Standardlösungen geboten werden, sondern maßgeschneiderte Konzepte. Ein Beispiel von vielen: In den vergangenen zehn Jahren wurde der Bereich Automotive stark entwickelt. Niesen führt hier unter anderem ein Reifenlager als Dienstleister für viele Autohäuser und Werkstätten im Umkreis. In riesigen Hallen, ausgestattet mit speziellen Reifenregalen, lagert er rund 50.000 Autoreifen auf Felge.

Aber Niesen wäre nicht Niesen, wenn er „nur“ lagern würde. In individuellen Terminabsprachen holt er die Reifen ab und liefert später just-in-time. Unterdessen werden sie auf dem Werksgelände in einer speziellen Reifenwaschanlage gereinigt, das Profil wird gemessen, sozusagen eine kleine Inspektion der Reifen durchgeführt. Auf Wunsch werden neue Karkassen aufgezogen, sodass für den Pkw des Endkunden funktionstüchtige saubere Reifen zur Verfügung stehen. Die Autohäuser können online auf das perfekt organisierte Lager zugreifen, sich über den Status informieren und ordern. Auf Wunsch werden die Reifen auch montiert, auf dem Werksgelände oder im Autohaus vor Ort. Ein Beispiel dafür, dass der Kunde wirklich alles haben kann. Und auch ein Nachweis dafür, wie neue Erfordernisse des Marktes, in diesem Fall maßgeblich

befeuert durch die in Deutschland seit 2010 bestehende gesetzliche Winterreifenpflicht, über seine Kunden an Niesen herangetragen werden und von ihm in konkrete maßgeschneiderte Problemlösungen umgesetzt werden.

FAMILIÄRES BETRIEBSKLIMA

Dabei ist es dem Unternehmer wichtig, neue Services so aufzubauen, dass die Bestandskunden nicht darunter leiden. Außerdem geht es auch um den optimalen Einsatz des Personals. Für das Handling des Reifenlagers, insbesondere für die Reinigung und Inspektion, kann er im Winter die Arbeitskräfte abstellen, die im Sommer vor allem Privatumzüge machen. Er lobt die hohe Flexibilität seines Personals: „Siebzig bis achtzig Prozent des Personals können Dinge, die rein über das hinausgehen, was für den Bereich Umzug erforderlich ist“, sagt er. Das ist aber kein Zufall, sondern das Ergebnis von regelmäßiger Schulungen und eines eigenen Ausbildungsbereiches im Werkstattteam.

Die Mitarbeiter können außerdem innerhalb des Unternehmens in andere technische Bereiche wechseln und sich weiterqualifizieren. So erwerben sie mit der Zeit Fertigkeiten aus unterschiedlichen Gewerken. Überhaupt wird das Personalthema gelebt: „Rauhe Töne sind nicht unser Stil. Bei uns geht es sehr familiär zu. Der Nachwuchs wird vernünftig ausgebildet und man muss gerade auch Personen mit Hauptschulabschluss eine Chance geben und Perspektiven aufzeigen. Mitarbeitern, die etwas können und wollen, steht die ganze Vielfältigkeit des Unternehmens offen. Es sind alles die kleinen Rädchen, die ineinandergreifen.“

TOP-ARBEITGEBER DER REGION

Kein Wunder also, dass der Arbeitskräftemangel ein Thema ist, das er zwar beobachtet, aber von dem er selbst nicht betroffen ist. Im Gegenteil, früher, als noch viele Aufträge für Bayer abgewickelt wurden, kam es immer wieder zu Abwerbungen guter Leute. Inzwischen ist Niesen selbst einer der Top-Arbeitgeber der Region. Die Fluktuation ist gering. Die Fürsorge für die eigenen Mitarbeiter umfasst auch den jährlichen Gesundheitsscheck beim Betriebsarzt. Die Glastür zu Chefbüro signalisiert es: Er ist jederzeit ansprechbar. Die gegenseitige Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Höflichkeit,



Das Niesen-Betriebsgelände in Leverkusen

AM0

die das Unternehmen prägen, spüren auch Kunden und Besucher.

ALLEINSTELLUNG BEIM KUNSTTRANSPORT

Eine Alleinstellung genießt das Unternehmen im Bereich Kunsttransport. Anthony Cragg, Katharina Grosse oder Markus Lüpertz sind nur drei der rund zehn Künstler, deren große und sperrige Werke und Skulpturen regelmäßig transportiert werden. Dies bedarf eines nicht unerheblichen Know-hows, denn die Skulpturen besitzen auch eine ganz eigene Statik und wiegen teilweise mehr als zehn Tonnen. Außerdem sind sie sehr empfindlich. Dazu kommt der Aufstellungsort: Niesen hat zum Beispiel eine der größten Aluminiumskulpturen der Welt, den 18 Meter hohen und 23 Tonnen

schweren „Herkules“ des Düsseldorfer Künstlers Markus Lüpertz, in 90 Metern Höhe auf einem Förderturm in Gelsenkirchen aufgestellt.

Andere Werke müssen innerhalb von Gebäuden transportiert oder über mehrstöckige Häuser gekrant werden, um sie in Lichthöfen zu installieren. Die rund um den Kunsttransport aufgebaute Dienstleistungslandschaft beinhaltet die Lagerung nicht nur von Skulpturen, sondern auch von Gussformen, deren Transport zur Gießerei und zurück sowie bei mehrteiligen Werken den Zusammenbau vor Ort, europaweit.

NIESEN HILFT

Niesen nimmt seine unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung ernst. Zu dieser Verantwortung zählt das Umweltmanagement, denn „als Spedition hat man aufgrund der Fahrzeuge immer auch mit Emissionen zu tun.“ Deshalb erfüllen alle Fahrzeuge im Fernverkehr die Euro-6-Norm, im Lager fahren Gas- und Elektrostapler, um die Mitarbeiter nicht zu belasten. Dazu kommt das 10.000-Quadratmeter-Solardach in Küppersteg. Und wenn ein regionaler Verein mal einen Container braucht, beim Stadtfest eine Bühne fehlt, die Leverkusener Schulen ihr Fußballturnier veranstalten oder die Tischtennisspieler ihren Adventscup, das mobile Klassenzimmer für die Flüchtlingshilfe transportiert und gewartet werden muss, dann und bei vielen weiteren Gelegenheiten ist Niesen dabei oder springt ohne viel Aufhebens ein. Auch deshalb ist das Unternehmen eine Leverkusener Institution und auch deshalb „macht man bei Niesen den Umzug“.



Niesen hat den 18 Meter hohen „Herkules“ in Gelsenkirchen aufgestellt

Picture Alliance/dpa/S. Ziese

du