

Im Spotlight: Voss Gruppe Europa

Ob online oder analog – In beiden Welten konstant und stabil unterwegs

Die Voss Gruppe Europa ist ein klassischer Großhändler für Langprodukte aus Edelstahl, Stahl sowie Aluminium und Metallen. Ihr Anspruch: den Fachhandel im Bereich Langprodukte europaweit kompetent und exklusiv zu unterstützen. Die beiden Geschäftsführer Markus Fischer und Thorsten Studemund stellen im Gespräch mit Edelstahl Aktuell die Fundamente vor, auf die die heutige Voss Gruppe aufbaut – von der digitalisierten Lagerhaltung und der unternehmenseigenen Logistik über die sogenannten Partnerartikel bis zu den digitalen Lösungen.



Die beiden Geschäftsführer Markus Fischer und Thorsten Studemund treiben die Digitalisierung voran, aber haben den Menschen im Fokus. Fotos: Voss

Das Unternehmen

Gegründet wurde Voss vor mehr als 40 Jahren von Uwe Voss in Neu Wulmstorf bei Hamburg als reiner Edelstahlhandel. Seit fast 20 Jahren wird das Unternehmen von Markus Fischer und Thorsten Studemund geleitet. Die beiden haben die Geschäftsleitung bei Voss übernommen, als sich der Firmengründer zurückzog. Fischer und Studemund sind gleichberechtigte Geschäftsführer, die sich auf unterschiedliche Aufgaben-

bereiche fokussieren: Thorsten Studemund verantwortet den operativen Teil Einkauf, Verkauf und die Versandlogistik, Markus Fischer konzentriert sich auf die Bereiche Finanzen, Verwaltung, IT und Lagerlogistik.

Das Unternehmen ist mittelständisch geprägt und über die Jahrzehnte gewachsen. Die 15 Firmen der Voss Gruppe Europa verfügen jeweils über ein Lager und ein Verkaufsteam vor Ort, die Fäden jedoch laufen in Hamburg zusammen.

„Bei uns kaufen die Kunden eine Dienstleistung und keine Ware.“

Hier ist der Unternehmenskern, hier sind alle anderen Unternehmensbereiche zentralisiert.

Die Standorte

12 Standorte betreibt Voss, die strategisch günstig in Europa verteilt sind: von Spanien bis England, von Frankreich bis

Polen und fest verwurzelt in Hamburg. Über die Exporteinheiten an den Standorten deckt Voss 40 Länder ab, darunter auch diverse Länder in Nord-Afrika. Das Produktsortiment ist breit gefächert, denn Voss ist ein Langgut-Vollsortimenter, der Edelstahl und seit circa 15 Jahren Aluminium



Auf die Schnelligkeit kommt es an – Voss verspricht zweimal die Woche innerhalb von 24/48 zu liefern.



Als Langgut-Vollsortimenter werden Edelstahl, Aluminium und Buntmetalle in allen Formen, Profilen und Längen geführt.

oder Buntmetalle in allen Formen, Profilen und Längen führt. Darunter auch Spezialitäten wie Kupfer, Messing und hitzebeständige Stähle. Über 9.000 Artikel und 12.000 Tonnen Ware werden von Voss ständig bevorratet, um schnell, effizient und zuverlässig den Handel – und zwar nur den Handel! – im Tagesgeschäft zu unterstützen. Und das in kürzester Zeit, denn Voss verspricht: „Wir liefern zweimal die Woche innerhalb von 24/48 Stunden!“

Die Logistik

Um dieses Versprechen umzusetzen, bedarf es mehr als der strategisch optimal verteilten Standorte, die alle über ein eigenes Lager verfügen. So hat Voss vor einigen Jahren die TraVo – Logistik GmbH gegründet. Mittlerweile setzen 25 Fern-Lkw in Deutschland die Vorgabe um, die Wege vom Lager zu den Kunden kürzer und zuverlässig zu gestalten. Dabei fahren sie nach einem festen Stundenplan. Das bedeutet, dass die Spedition das gesamte Bundesgebiet an zeitlich festgesetzten Terminen bedient.

Die Kunden von Voss werden zweimal in der Woche, meistens zum gleichen Zeitpunkt angefahren. Ein großer Vorteil für die Kunden, denn sie können fest an einem bestimmten Tag mit der benötigten Ware rechnen, erläutert Markus Fischer. Und zwar unabhängig von der Bestellmenge. Denn ein Trend, den Fischer und Studemund in den letzten 15 Jahren beobachteten, ist dass der Anteil der Kleinlosigkeit immer größer wird. Oftmals sind Kundenbestellungen niedriger als 100kg – Voss betreibt das ‚echte‘ Tagesgeschäft. Das aber ist für viele Speditionen aufgrund der Kleinmengen häufig nicht lukrativ. „Die TraVo ist eine zusätzliche Dienstleistung für unsere Kunden. Damit stärken wir die Händler vor Ort“, so Fischer weiter. Und sein Gegenüber

Studemund ergänzt: „Bei uns kaufen die Kunden eine Dienstleistung und keine Ware.“

Damit diese Abläufe zuverlässig funktionieren, hat Voss in den letzten Jahren konsequent in Lager und Logistik investiert. Automatische Hochregallager und Verpackungsanlagen erleichtern den Umschlag von jährlich fast 50.000 Tonnen Edelstahl, Stahl und Aluminium.

Im Jahr 2021 wurde ein neuer Standort in Tschechien (Kladno) gegründet, die Lagerfläche in Lyon konnte um ein Viertel vergrößert werden und die polnische Tochter Voss Inox Polska hat mit dem Bezug des neuen Anbaus im August 2021 ihre Lagerkapazitäten um 100 % erweitert.

Seit Jahresbeginn 2022 kann Voss zudem am Hauptstandort in Neu Wulmstorf auf eine neue Lagerhalle mit über 8.000 qm Lagerfläche zugreifen. Die Installation der nötigen Regaltechnik wird im April 2022 abgeschlossen sein. Damit können viele Prozesse im internen Materialhandling beschleunigt und verbessert werden. Davon profitieren alle



Voss möchte seinen Kunden europaweit das größte und umfangreichste Angebot an Langprodukten aus Edelstahl, Stahl, Aluminium und weiteren Metallen anbieten.

Niederlassungen und ihre Kunden.

Die Partnerartikel

Zurück zum Anspruch von Voss, seinen Kunden europaweit das größte und umfangreichste Angebot an Langprodukten aus Edelstahl, Stahl, Aluminium und weiteren Metallen anzubieten. Das Geschäftsführerduo Fischer und Studemund ist überzeugt, dass sich dies nur gemeinsam mit exklusiven Partnern umsetzen lässt. Vollsortimenter hin oder her, es gibt einfach

Produkte, die von ihrer Nutzung und Bestimmung her sehr verbrauchernah sind und nicht zum normalen Sortiment eines Händlers zählen. Für solche Produkte verbietet es das Geschäftsmodell von Voss, diese selbst einzulagern. Aus diesem Grund hat Voss sein Angebot um sogenannte Partnerartikel erweitert. Diese lagert das Unternehmen nicht selbst, sondern greift mittels der eigenen Logistik binnen 24 Stunden darauf zu. Der Kunde braucht die Ware schnell zur Ergänzung und Voss wird sie liefern. TraVo



Die Voss Niederlassung Süd in Rutesheim bei Stuttgart ist auch einer von drei Knotenpunkten der TraVo.



PARTNER DES HANDELS



Die 12 Standorte in Europa sind strategisch günstig verteilt.

unterstützt hier durch die Bereitstellung von Umschlagskapazitäten. Die Zukaufsware wird durch TraVo vom Händler abgeholt. Die Bündelung der Kundenbestellung erfolgt bei Voss bzw. TraVo. Dafür verfügt TraVo über drei Knotenpunkte: Neben dem zentralen Umschlaglager in Neu Wulmstorf betreibt die Spedition weitere Lager in Düsseldorf sowie Rutesheim bei Stuttgart.

Somit werden Partnerartikel von der Voss Gruppe direkt geliefert und berechnet. Dieses Angebot wird in enger Kooperation mit exklusiven Partnern laufend erweitert. Für alle Voss-Kunden gilt dabei: Logistik und Service sind immer 100 % Voss-Qualität. Das Versprechen der Gruppe „Neutralität und Kundenschutz“ bleibt vollständig erhalten.

Das Besondere an den Partnerartikeln ist, dass einzelne Produktgruppen exklusiv von einem Partner angezeigt werden und auch nur von diesem Partner angeboten werden. Hier kauft Voss nicht fremd ein, selbst dann nicht, wenn der Partner das Produkt zufällig nicht auf Lager hat. Denn Partnerschaft wird bei Voss großgeschrieben und gelebt.

Die digitalen Lösungen

Neben den Investitionen in die Lager und die Logistik, investiert Voss seit Jahren in Innovationen, um Prozesse innerhalb der Unternehmensgruppe transparenter, standardisierter und sicherer zu machen. Das ist die Grundlage für die vielfältigen digitalen Dienste, die Voss seinen Kunden heute anbietet. „Der Webshop ist sozusagen die Präsentation unserer internen Stärken“, veranschaulicht Fischer das Konzept und unterstreicht: „Die digitalen Lösungen sind aber mehr als ein Webshop.“

Zuvorderst werden sie als Vertriebstool gesehen, um Standards und das tägliche Klein-Klein abzubilden. Immer im Blick: „Was braucht der Kunde?“ Studemund betont: „Wir arbeiten mit Menschen, wir sind kein Amazon.“ Den beiden Geschäftsführern ist wichtig, dass die digitalen Lösungen nicht als ein neues Geschäftsmodell gesehen werden, sondern zusätzliche Möglichkeiten bieten. Jeder Zugang wird kundenindividuell geschaltet, in enger Abstimmung mit dem Kunden. „Wenn man so möchte, baut jeder Kunde seine eigene Homepage bei Voss auf“, erklärt Fischer. Und dabei wird

kein Unterschied gemacht, ob es sich um einen großen oder kleinen Kunden handelt. Ebenso hat die Nutzung der digitalen Lösungen keinen Einfluss auf den Preis. „Wir bilden in unserer Internet Lösung VossOnline exklusiv für den jeweiligen Kunden die vereinbarten Preise ab, die man auch bei einer telefonischen Anfrage bekommen würde. Eine Voss-Standard-Preisliste gibt es nicht!“ Die digitalen Dienste für die Kunden unterteilt Voss in VossOnline, VossConnect und VossEDI. Während VossOnline den Kunden den digitalen Zugang zu Waren und Dienstleistungen der Voss Gruppe ermöglicht, ist VossConnect der Schritt, der die IT-Systeme von Kunden und Voss verbindet. VossEDI ermöglicht dann zusätzlich den kompletten digitalen Austausch von Dokumenten.

VossOnline

Die Tool-Box VossOnline ist bereits seit mehreren Jahren erfolgreicher Bestandteil der Digitalstrategie der Voss Gruppe. Hier kann sich der Kunde seine individuellen Funktionen selbst zusammenstellen: z. B. Artikel suchen, Bestände und vereinbarte Preise sehen,

Anfragen generieren und Aufträge online platzieren.

Mit der aktuellen Version VossOnline 3.0 wurde dieser digitale Service deutlich ausgeweitet. Alle relevanten Dokumente sind jetzt online abrufbar, es können mehrere Warenkörbe eingerichtet werden und das System läuft auf allen gängigen Plattformen (PC, Tablet und Smartphone). VossOnline ist somit der erste Schritt in eine digitale Zusammenarbeit zwischen Voss und seinen Kunden. Und das ganz ohne besondere Vorbereitungen – ein Internetzugang genügt, um den Shop sofort zu nutzen.

VossConnect

VossConnect ist die konsequente Erweiterung von VossOnline und steht für eine noch intensivere Verknüpfung der Warenwirtschaftssysteme von Voss mit seinen Kunden. Voss Edelstahl bringt dabei seine Artikeldaten wie Bestand, Beschreibung und Preise direkt in die kundeneigenen ERP-Lösungen.

Der Vorteil: echte Effizienz. Und es geht noch einen Schritt weiter: Auch Bestellungen können direkt aus diesem ERP-System an Voss übermittelt werden. Gleichzeitig können Kunden die Daten aus VossOnline in ihren eigenen Webshop einspielen, um so ihr digitales Angebot virtuell um die Voss Produktpalette zu erweitern – eine echte Unterstützung.

VossEDI

Auch eine digitale Zusammenarbeit erfordert den Austausch von Dokumenten. Mit VossEDI werden kaufmännische Dokumente wie Rechnungen und Gutschriften (gemäß lokaler Steuergesetzgebung) mit festgelegten Formaten und Protokollen übermittelt. VossEDI funktioniert theoretisch auch ohne VossOnline oder VossConnect, bringt jedoch in Kombination mit den zuvor genannten Lösungen den größten Nutzen.

Unterstützung bei digitalen Projekten für die Kunden:

Voss DPM

Studemund betont: „Wenn man mit Kunden und Exklusivlieferanten digital zusammenarbeiten möchte, dann gehört zunächst die Toleranz zu verschiedenen KnowHow-Levels und das Verstehen unterschiedlicher Umsetzungsmöglichkeiten in mittelständisch geprägten Unternehmen zur Wirklichkeit dazu!“ In diesem Sinne hat das Unternehmen in ein Digitales Projekt Management als reine Kundenserviceabteilung investiert. Hier gibt es erfahrene Stahlhandelskollegen, die IT – affin arbeiten und den Kunden für Fragen jeglicher Art kostenlos zur Verfügung stehen.

Auch wenn beide Geschäftsführer glauben, dass die Zukunft in der Branche digitaler wird, von einem sind sie überzeugt: „Was immer bleibt, Digi-



Jährlich werden bei Voss fast 50.000 Tonnen Edelstahl, Aluminium und Buntmetalle umgeschlagen.

tal ohne Analog geht nicht. Vor allem muss dabei immer der Mensch im Mittelpunkt stehen – bei uns genauso wie bei unseren Kunden.“



In den letzten Jahren hat Voss konsequent in Lager und Logistik investiert.



Daten und Fakten:

| | |
|-------------------------|---|
| Gründung: | 1979 |
| Geschäftsführer: | Markus Fischer, Thorsten Studemund |
| Hauptsitz: | Neu Wulmstorf (bei Hamburg) |
| Niederlassungen: | Hamburg - Stuttgart - Düsseldorf - Essen - Wien - Lyon - Nantes - Birmingham - Barcelona - Bydgoszcz - Kladno |
| Umsatz: | 180 Mio. € (2021) |
| Mitarbeiter: | ca. 300 |
| Produkte: | Langprodukte im Bereich Edelstahl, Aluminium, Metalle und Stahlrohre |
| Besonderheit: | <ul style="list-style-type: none"> • Lieferung nur und ausschließlich an den Fachhandel! • Umfangreiche digitale Dienste (VossOnline, VossConnect, VossEDI) • Eigene Spedition (TraVo Logistik GmbH) |