

»Optimaler Übergang«

Die Walter Roeder GmbH mit Sitz in Emmendingen setzt nach Generationswechsel auf Wachstum

Den Spagat zwischen Tradition und Digitalisierung schaffen: Das ist der Walter Roeder GmbH mit Sitz in Emmendingen seit dem Generationswechsel im August 2016 gelungen. Daniel Roeder (26) hat neuen Schwung in das 110 Jahre alte Entsorgungs- und Verwertungsunternehmen gebracht und führt es in der vierten Generation weiter.

Der Mix aus Tradition und Moderne optimiert nach Roeders Ansicht die laufenden Prozesse und sorgt für eine hohe Dienstleistungsqualität. Dadurch hat sich das Unternehmen in den letzten Jahren „zu einem Komplettlösungsanbieter rund um die Entsorgung und Verwertung jeglicher Materialien hin entwickelt“.

Zu den Kunden des zertifizierten Entsorgungsfachbetriebs zählen unter anderem namhafte Großkunden wie die SICK AG oder MACK Rides, aber auch viele Privatkunden. „Wir erweitern uns gerade in alle Richtungen“, so Roeder. Noch in diesem Jahr soll der Stammsitz um 4000 Quadratmeter erweitert werden.

Schon früh war ihm klar, dass er irgendwann das Familienunternehmen übernehmen wird: „Ich bin damit komplett aufgewachsen und war schon immer sehr eng mit der Firma verbunden.“ Während seines dualen BWL-Studiums jobbte er nebenher zu Hause als LKW-Fahrer und übernahm bereits eigene



Beständigkeit zahlt sich aus: Daniel Roeder (r.) führt das 1907 gegründete Familienunternehmen nach erfolgreicher Führung seines Vaters (l.) in der vierten Generation fort.

Projekte. Nach seiner Tätigkeit im Außendienst bei der SICK AG sammelte er Branchenerfahrungen bei den Recyclingunternehmen ALBA Group (Berlin) und M. Kaatsch GmbH (Stuttgart). Anschließend zog es ihn zurück in das bis dahin von Vater Walter Roeder geführte Unternehmen. „Es war ein optimaler Übergang, total harmonisch“, sagt der Jungunternehmer.

Er möchte frischen Wind und „einen neuen Touch“ in das Unternehmen bringen, aber „auf keinen Fall alles umschmeißen“. Den IT-Bereich hat er schon modernisiert: Prozesse wie die Angebotserstellung oder das Abrechnungswesen wurden automatisiert und laufen so schneller ab. Außerdem spielt Marketing seit dem Generationswechsel eine große Rolle. So gibt es unter anderem eine neue Homepage und auch einen eigenen Facebookauftritt. Zusätzlich hat Roeder mit einem Kollegen das Start-up „metalsale“ gegründet. Eine digitale Plattform mit dem Ziel: Metallhandel per Mausklick.

Diese Veränderungen wirken sich bereits auf die Umsatzzahlen aus. Grund dafür sei vor allem die Erweiterung zum Komplettlösungsanbieter und die jahrzehntelange hohe Dienstleistungsqualität. Der Umsatz in den vergangenen

Jahren lag zwischen acht und zehn Millionen Euro pro Jahr. „Wenn wir alles so machen, wie wir es vorhaben, können wir auch im Jahr 2017 auf ein sehr erfolgreiches Umsatzwachstum zurückblicken.“ Ein gut aufeinander abgestimmtes Team mit motivierten Mitarbeitern sei dabei das A und O. 2018 will er eine Ausbildung zum Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, eine Berufskraftfahrerausbildung sowie ein duales Studium „Handels- und Dienstleistungsmanagement“ anbieten.

Nachhaltiges Wirtschaften werde großgeschrieben: „Papierloses Büro, da müssen wir hinkommen“: Die LKW-Fahrer werden mit TomToms ausgestattet, um damit in Zukunft die Routenplanung zu optimieren und darüber Aufträge zu erhalten. Ohne Papierverschwendung. Roeder selbst legt im privaten Leben ebenfalls Wert auf Ressourcenschonung. In seiner Masterarbeit hat er Lösungskonzepte erarbeitet, um die Coffee-to-go-Müllproblematik in Deutschland zu verbessern. Mit Erfolg: Eine namhafte deutschlandweit agierende Kaffeehauskette setzt das Projekt um.

Isabel Barquero

www.roeder-emmendingen.de

Fotos: © Walter Roeder GmbH

