

## "Alltagsgeschäft ist nicht mein Ding"



Carsten Erdt: "Es braucht Menschen, die mal etwas wagen." (Foto: Fromm)

03. November 2014 | von **Leonhard Fromm**

Wer Carsten Erdt erzählen hört, kann kaum glauben, dass er erst 44 Jahre alt ist. Der geschäftsführende Gesellschafter der Erdt Gruppe hat eine bunte Biografie. Schon mit 19 gründet der geborene Hüttenfelder (nördlich von Mannheim) seine erste Firma, hat mit 24 eine Fensterprofil-Produktion in Korea und ein eigenes Restaurant. Bei der Erdt Gruppe ist er heute so etwas wie die graue Eminenz im Hintergrund. "Alltagsgeschäft ist nicht mein Ding", sagt der Volkswirt, der in Mannheim studiert hat, über sich selbst.

Stattdessen entwickelt er Geschäftsideen, setzt diese auf die Schiene und schiebt sie an. "Danach übernehmen meine Geschäftsführer", sagt er.

Die Erdt Gruppe  
Die drei Standbeine  
des Unternehmens  
sind Fulfillment,  
Konfektionierung  
und Kommunikation.  
Im kommenden Jahr  
feiert die Gruppe das  
25-jährige Bestehen  
am Firmensitz in  
Viernheim. Dort  
verfügt sie über  
14.000 m<sup>2</sup>  
Logistikfläche. Die  
mehr als 400 dort  
beschäftigten  
Menschen  
erwirtschaften fast  
40 Mio. EUR pro  
Jahr.

Erdots Lebensweg ist eng mit seiner Firma, der Erdt Gruppe, verknüpft. Auch wenn der Chef kein Büro mehr am Firmensitz in Viernheim hat. Sein Arbeitsplatz ist das Homeoffice in Heidelberg. Dort wohnt er mit seiner Frau und seinen beiden Kindern, die er morgens gern in die Schule fährt. Ein Familienmensch sei er. Für den Chauffierdienst steigt der Papa in seinen Tesla. Der Elektrosporthwagenbauer ist ein Pionier in seiner Branche. So sieht sich Erdt auch. "Es braucht Menschen, die mal etwas wagen", sagt der Gründer des Konfektionierungsspezialisten.

### **Erste Geschäfte schon mit 14**

Erdt wagt bereits zu Schulzeiten etwas: Er gründet mit 14 einen Hausmeisterservice, wäscht die Autos der Nachbarn, mäht mit Freunden Rasen und übernimmt Botengänge. Mit Anfang 20

entdeckt der pfiffige Student den Bedarf, dass Erzeugnisse der Druckvorstufe schnell von A nach B transportiert werden müssen. Außerdem erkennt er einen steigenden Bedarf an Direktmailings und gründet die Firma Printservice.

Kurz darauf macht ein Lagerhaltungsproblem der Firma Böhlinger Mannheim (heute Roche) zu schaffen. Erdt entwickelt dafür ein Logistikkonzept und erhält prompt den Zuschlag. Das Pharmaunternehmen hält Blutzuckermessgeräte für Auslandskunden vor. Um den Bestand gering und flexibel zu halten, bietet Erdt die Konfektionierung, also das Zusammenpacken von Gerät, Stechhilfe und Beipackzettel, außerhalb der Konzernlagerhallen zu flexiblen Arbeitszeiten und auch am Wochenende an.

Um sich von der Konkurrenz abzusetzen und um den ständig steigenden Qualitätsansprüchen seiner Kunden gerecht zu werden, entwickelt Erdt sehr früh ein spezielles Qualitätsmanagementsystem (QM) sowie eine spezielle, genau auf die Wünsche seiner Kunden zugeschnittene Softwarelösung. Sein Konzept überzeugt. Die Prüfer von Roche bescheinigen Erdt und seinen Leuten 100 von 100 möglichen QM-Punkten, wie sich der Mittelständler stolz erinnert. Vor kurzem zeichnete Roche seine Firma sogar mit dem Partnerstatus aus. Diesen haben bis heute nur elf Lieferanten weltweit.

## **Nachhaltigkeit hat Priorität**

"Bis heute gilt dieses Qualitätsversprechen", sagt Erdt. Vor allem, weil die Firmengruppe 2013 für 10 Mio. EUR eine eigene Lagerhalle gebaut hat. Kein reiner Zweckbau, sondern eine CO<sub>2</sub>-neutrale Investition. Inklusive Solarkraftwerk auf dem Dach, Wärmetauscher und Elektrotankstelle, an der jeder Mitarbeiter kostenlos sein Auto laden darf. Überhaupt setzt der Macher auf Nachhaltigkeit. Das spiegelt sich in nahezu keiner Fluktuation im Team genauso wieder wie in Erdts Lieblingssatz: "Wir denken nicht in Quartalen, sondern in Generationen."

Geschult hat den Unternehmer, wie er sagt, das Leben. Dazu gehören auch die weniger erfreulichen Episoden. Etwa die seiner Fensterprofilfabrik in Korea. Die hatte er mit 24 Jahren aufgebaut, weil er auf Geschäftsreisen den Bedarf qualitativ besserer Fenster im Land erkannt hatte. Kurzerhand baute er vor Ort eine eigene Fensterfabrik. Das Geschäft floriert, und Erdt wird als gefeierter Newcomer von IHK-Vorträgen bis ins koreanische Fernsehen durchgereicht. 1997 die Asien-Krise: "Über Nacht rissen die Auftragseingänge ab", erzählt der Unternehmer. Den Gipfel leistete sich sein damaliger Generalmanager. Der räumt die Fabrik leer und stellt im Nachbarort die geklauten Maschinen auf, um in Eigenregie zu produzieren.

"Das Asien-Projekt hat mich richtig Geld und Nerven gekostet", sagt er. Doch woran andere fast pleite gehen, verbucht der Volkswirt Erfahrungen, "die ich in meiner Kernfirma gut gebrauchen konnte". Etwa, dass sich Auslandsinvestitionen nicht lohnen. "Wir könnten wie unsere Wettbewerber in Polen Päckchen packen lassen", sagt Erdt. Doch da könne er nicht mal eben hinfahren, wenn Not am Mann ist. Denn kommt ein kurzfristiger Auftrag rein, krempeln auch Chef und Manager die Ärmel hoch. "Wir haben alle einen Staplerführerschein und können LKW fahren", sagt der Heidelberger. Droht ein Lieferengpass, packen alle mit an. "Nachhaltiges Arbeiten" nennt Erdt das.

Die Grundsteine für die Zukunft hat der Visionär gelegt: Mit Erdt Concepts bietet die Firmengruppe ein Volldienstleistungspaket von lagern, verpacken, versenden, Bestandsverwaltung, Auftrag bearbeiten bis hin zum Retourenmanagement. "Wir machen alles hinter dem Webshop", verdeutlicht Erdt. Und korrigiert sich sofort. "Nein, den programmieren wir auch." Denn zur Gruppe zählen ebenso eine IT- und eine Werbeagentur. Vertriebsprofis binden die virtuellen Stores an Verkaufsplattformen wie Amazon an. Erdts Philosophie: "Wenn unsere Kunden wachsen, haben wir mehr zu verpacken." (sm)

**Schlagworte:** [Carsten Erdt](#) [Erdt-Gruppe](#) [Viernheim](#)

[Schreiben Sie uns Ihren Kommentar!](#)

---