

Der reizvolle Blick gen Osten

Mit einer Gruppe von gesellschaftsrechtlich verflochtenen Unternehmen und einer einheitlichen Marke sieht sich die Paderborner Universal Transport gut aufgestellt. Die Schlagzahl in Osteuropa wird erhöht.

Von Lutz Lauenroth

Seit rund zehn Jahren stellt sich Universal Transport (UTM) mit Stammsitz in Paderborn immer breiter auf. War das über 50 Jahre bestehende Unternehmen lange sehr einseitig auf wenige Kunden aus der Betonindustrie ausgerichtet, so wurden seitdem neue Kunden, neue Branchen und neue Länder erschlossen. „Wir wollen keine Abhängigkeiten mehr – weder von einem Kunden noch von einer Branche oder von einem Land“, gibt Markus Frost, Gesellschafter und gemeinsam mit Siegfried Witt Geschäftsführer des Unternehmens, vor. Das Prinzip: „Erst wird die Kundenbasis erweitert, dann die Branchen, und schließlich gehen wir mit

in Brisbane in Australien präsent. Inzwischen beschäftigt die Gruppe 390 feste Mitarbeiter und disponiert rund 250 eigene Fahrzeuge.

Wichtig ist Frost und seinem Vertriebschef Holger Dechant, dass die Unternehmen vor Ort selbstständig agieren. Dies betrifft das deutsche Netz, vor allem aber die ausländischen Häuser. „Die Gesellschaften vor Ort müssen eigene Kunden und einen eigenen Betrieb haben.“ Aus diesem Grund werden die jeweiligen Geschäftsführer oder sogar – wie in einem Fall in Tschechien – die Kunden als Gesellschafter in das Unternehmen eingebunden. „Neben den lokalen Verbindungen und Kenntnissen erhöht dies die Bindung und Verantwortung für das Unternehmen“, hat Frost erkannt.

Deutschland und Osteuropa. Neue Unternehmen basieren in der Regel auf neuen Geschäften. „Wir fangen normalerweise mit Aufträgen der Bauwirtschaft oder bestimmten Kundenprojekten in einem Land an und bauen darauf weitere Geschäfte auf“, skizziert Dechant.

Ausbauen wollen die beiden Schwergutexperten das UTM-Netz sowohl in Deutschland als auch in Osteuropa. In Deutschland gilt es, die weißen Flecken in Bayern, dem Ruhrgebiet und in der nordostdeutschen Region rund um Rostock abzudecken. Dabei denkt Frost an Beteiligungen oder auch den Kauf. „Wenn es Gelegenheiten gibt, bei denen die Struktur und das Geschäft passen, werden wir uns damit sicher beschäftigen.“ Denkbar sei, dass es im kommenden Frühjahr zu einem oder zwei Neuzugängen kommt.

Das größere Wachstumspotenzial sieht UTM aber in Osteuropa. Dabei will sich das Unternehmen nicht zwangsläufig flächendeckend aufstellen, sondern sich auf einzelne Länder konzentrieren. „Wir wollen zum einen Märkte wie Polen und Rumänien, auf denen wir schon vertreten sind, massiv bearbeiten.“ Bis 2012 will Frost auch in der Ukraine aktiv sein, auch „um Russ-



Geschäftsführer Markus Frost (rechts) und Vertriebschef Holger Dechant planen den weiteren Ausbau des UTM-Netztes.

land wollen wir uns kümmern“. Das Erfolgsmodell, selbstständige Unternehmen vor Ort zu gründen, soll dabei beibehalten werden.

Hoffnungsträger ist für Osteuropa das Windkraftgeschäft. Dies ist gerade am Schwarzen Meer ein großes Thema. Die Praxis habe gezeigt, dass die Präsenz und das Know-how vor Ort beispielsweise bei den Genehmigungsverfahren ein großes Plus seien, erläutert Dechant. „Unser technischer Vertrieb ist häufig das Zünglein an der Waage bei der Auftragsvergabe.“ Die westlichen Länder indes deckt UTM weiterhin mit Partnern ab.

Die schwieriger gewordenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spürt natürlich auch UTM. Nachdem das erste Halbjahr „noch ganz ordentlich“ verlaufen war, habe sich inzwischen die Auftragslage verschlechtert. Dabei ist dies nicht einmal das vorrangige Problem: „Wir waren in den vergangenen Jahren verwöhnt. Da hatten wir noch einen jeweils für sechs Mo-

nate im Voraus gesicherten Auftragsbestand, jetzt sind es noch zwei oder drei Monate“, relativiert Frost.

Preislich mithalten. Den einen oder anderen Wettbewerber mache dies schon nervös, was den Druck auf die Preise mächtig erhöht habe. Und: Die Verlagerung scheint über verstärktes Benchmarking die Preise reduzieren und die Auflagen zu ihren Gunsten erhöhen zu wollen, hat Vertriebsmann Dechant beobachtet. Um Kunden gerade im sogenannten Brot- und Buttergeschäft wie den Baumaschinen oder den kleineren Anlagentransporten halten zu können, „müssen wir mit dem Markt mitgehen“, bedauert Frost.

Als Reaktion auf die wirtschaftliche Entwicklung hat UTM zum einen den Selbsteintritt erhöht und setzt weniger auf Subunternehmer. Das ist aber nur eine Momentaufnahme, wenn es nach Frost geht: „Schwergutspedition funktioniert aber nur mit einem geringen Selbsteintritt und dem Zukauf

von Leistungen.“ Als zweite Maßnahme wurden Fahrzeuge umdisponiert – von weniger gut ausgelasteten Standorten an andere. So sind beispielsweise zehn Spezial-Lkw von Deutschland nach Rumänien verlagert worden.

Die Umsatzplanung für 2009 wurde längst auf den Vorjahreswert von 86 Mio. EUR korrigiert. Ertragsmäßig will UTM 2009 aber besser abschneiden als das durch einen negativen Sonderposten gekennzeichnete Jahr 2008. „An das sehr gute Jahr 2007 werden wir sicher nicht herankommen.“ Die im Jahr 2003 festgelegte Zehnjahresstrategie sah für 2013 einen Umsatz von 100 Mio. EUR und eine Umsatzrendite von 5 Prozent vor. „Ohne die Wirtschaftskrise hätten wir das Umsatzziel schon in diesem Jahr erreicht, aber an der Rendite müssen wir noch arbeiten.“ Mit reinen Transportdienstleistungen werde das nicht zu schaffen sein. „Dies geht nur über Zusatzleistungen“, betont Frost. Verpackungen, Lagerungen, Zollabfertigung, Nachläufe oder Montage zählt er auf. „Wir entwickeln uns vom reinen Transporteur zum Komplettdienstleister – zum Spediteur mit eigenem Fuhrpark.“ DVZ 17.10.2009

HINTERGRUND

Universal Transport

Das über 50 Jahre alte Unternehmen UTM mit Hauptsitz in Paderborn beschäftigt 390 Mitarbeiter und verfügt über 250 eigene Fahrzeuge. 2008 lag der Gruppenumsatz bei rund 86 Mio. EUR. Davon wurden 22 Mio. EUR im Ausland erzielt. In Deutschland ist die Gruppe an zehn Standorten präsent. Hinzu kommen je zwei Häuser in Polen, Tschechien und Rumänien sowie eine Niederlassung in Australien. Die Gesellschaftsanteile der UTM liegen je zur Hälfte bei der Gründerfamilie Michels sowie den Geschäftsführern Markus Frost (42) und Siegfried Witt (47). www.universal-transport.com

hämmerle
www.haemmerle-spez.at
Tel. 00 43-55 74-85 300-13
A-6971 Hard/Bodensee

Internationale Spezialtransporte
+++ Frankreich- & Schweiz-Spezialist +++ Containerhandel +++ Semitiefelader ausziehbar +++ Tieflader +++ Dauergenehmigung Italien +++ Osteuropa-/GUS-Spezialist +++ LKW +++ Behälter-Transporte +++ Wägen +++ Polen-Spezialist +++ Schwergut +++ Spezialmontagen +++ Raumzellen +++ Skandinavien-Spezialist +++ Baumaschinen +++ Autokrane +++

Spezialist für gross, schwer & schnell
Leistung +++ Autokrane +++

powered by **Big Move**

den Kunden in neue Länder“, verdeutlicht Frost die Reihenfolge. Interessant sind alle Branchen, „die klar auf Schwerguttransporte fokussiert sind“.

Die Erfolge können sich sehen lassen: Inzwischen ist UTM an zehn Standorten in Deutschland vertreten. Je zwei Häuser gibt es in Polen, Tschechien und Rumänien. Seit rund drei Jahren sind die Paderborner auch

BOHNET Großraum- und Schwertransporte
Internationale Projektabwicklung

BOHNET GmbH • Erolzheimer Strasse 1 • D-88457 Kirchdorf / Iller
Tel: +49 7354 9310-0 • Fax: +49 7354 9310-50 • Kontakt@Spedition-Bohnet.de • www.Spedition-Bohnet.de

DEKRA

GO EAST Unser Motto seit 1992

- LKW-Transporte
- Bahn-Transporte
- Projektanwicklungen
- Sondertransporte

die etwas **größeren Dimensionen** von und nach Osteuropa, GUS, Vorder- und Zentralasien organisieren wir gerne für Sie.

- Kompetente Beratung
- Streckenplanung
- Genehmigungen und Begleitung
- Termingerechte Durchführung

F & O Interfreight GmbH
Internationales Frachtmanagement
Zinglerstrasse 70
D-89077 Ulm

Telefon: +49 / 731 / 46011-0
Telefax: +49 / 731 / 46015
E-Mail: at@f-o-ulm.de
Web: http://www.f-o-ulm.de

Schwer- und Spezialtransporte von und nach Frankreich?
Termin- und Laufzeitprobleme?
Wir können helfen:

- Idealer Standort direkt am dtsh. / franz. Grenzübergang Rheinau - Gamsheim (20 km nördlich von Kehl /Strasbourg)
- Schwergutumschlag bis 50 to.
- eigener Genehmigungsservice * Begleitfahrzeuge
- frz. Niederlassung mit frz. Schwerguttransportfahrzeugen / Fahrern
- Spezialist für Baumaschinenlogistik (Transport * Lagerung * Reparatur und Umladung direkt an der Grenze)
- Transporte mit Tieflader / Telesattel bis max. 75 to. Nutzlast in gesamt Europa
- verbreiterbare Jumbosattel bis max. 4,30 mtr. Breite und 44 to. Nutzlast

HAUSER LOGISTIK

D - 77866 Rheinau 1
Rheinstrasse 115
www.hauser-logistik.de

Telefon 07844 - 9111 - 0
Telefax 07844 - 9111 - 50
hauser@hauser-logistik.de