

Das Jahr 2017 hat für Universal Transport ungewöhnlich stark begonnen

Grosse setzen auf den Mittelstand

Trotz geringerer Kapazitäten der Anbieter sind die Margen im internationalen Schwergutmarkt unter Druck. Dass es gerade die mittelständischen Dienstleister sein können, die bei Konzernen punkten, ist das Credo von Holger Dechant. Der Geschäftsführer von Universal Transport gab Christian Doepgen einen persönlichen Einblick in seine Einschätzung des Marktes und des Unternehmens.

Herr Dechant, wie beurteilen Sie die Aussichten des Markts der Schwergut- und Projektlogistik?

Der Tiefpunkt der Parabel ist inzwischen durchschritten. Wir befinden uns im Aufwind. Die aktuelle Entwicklung zeigt allerdings mehr Spitzen als Wellen.

Wie sieht es bei den einzelnen Geschäftsbereichen von Universal Transport aus?

Der konventionelle Bereich ist gut aufgestellt. Das Strassengeschäft leidet darunter, dass Lkw-Fahrer mit Erfahrung kaum zu bekommen sind. Die Devise «mehr Indianer, weniger Häuptlinge» wäre auf diesem Feld die richtige. Leider wird das bei der Motivation des Perso-

nals nicht immer beherzigt. Wir haben das Problem bislang lösen können.

Wie laufen die Geschäfte aktuell?

Wir sind in 2017 stark gestartet. Normalerweise fällt das erste Quartal des Jahres schwach aus, aber dieses Jahr war es anders. Wir sind auch für den weiteren Verlauf optimistisch.

Was sind die Gründe für diesen ersten Erfolg in 2017?

Wir haben im letzten Jahr unsere Aufgabenverteilung teilweise verändert und ernten nun erste Früchte dieser Anstrengung. Zudem spielt die Auslastung der eigenen Kapazitäten im heutigen Spot-

markt eine immer grössere Rolle. Wir stellen auch fest, dass die Verknappung des Angebots im Markt die Nachfrage verbessert hat.

«Die aktuelle Entwicklung zeigt mehr Spitzen als Wellen.»

Wo ist das Projektgeschäft für Ihr Unternehmen derzeit besonders rege?

Besondere Schwerpunkte verzeichnen wir zur Zeit im Projektverkehr mit Russland über unsere Büros in Moskau und St. Petersburg. Auch das Siemens-Projekt in Ägypten, für das wir die Universal Transport Egypt gegründet haben, läuft gut.

Americas Breakbulk
October 17-19, 2017
George R. Brown Convention Center
HOUSTON, U.S.

Goldhofer
Made for a mission.

REFERENZ #19:
TRANSPORT EINER TURBINE.
6,30 M BREIT UND 5,70 M HOCH.

Einsetzbar als Selbstfahrer und gezogenes Modul. Zuschaltbare Zugkraftunterstützung. Mechanisch entkoppelbar für hohe Geschwindigkeiten. Für Transporte ohne Umladen und ein effizientes Flottenmanagement: der Zusatzantrieb ADDRIVE. Manufactured by Goldhofer. Made for a mission. Your mission?

ADDRIVE

WWW.GOLDHOFER.DE

Ihre Übernahme von Züst & Bachmeier Project hat Wellen geschlagen...

Ja, inzwischen ist Züst & Bachmeier Project eine 100%ige Tochter unseres Unternehmens. Wir sind sehr zufrieden mit der Übernahme, die uns eine starke Stellung im weltweiten Projektgeschäft verschafft. Mit dieser Marke können wir uns in einem weiteren Radius zu platzieren.

Ging es nur um den Namen?

Nein, natürlich nicht. Das Personal sehe ich als das wichtigste Asset an. Wir haben 39 erfahrene Projektspediteure mit regionaler Expertise hinzu gewonnen.

Foto: ITI



Holger Dechant (r.) hält das Personal für ein wichtiges Asset seines Unternehmens.

Wo steht Ihr Unternehmen heute?

Universal Transport erwirtschaftet mit 700 Mitarbeitern etwa 180 Mio. EUR Umsatz im Jahr. Wir wollen organisch wachsen, und es kommt uns entgegen, dass grosse Konzerne häufig mittelständische Dienstleister bevorzugen, die einen individuelleren Service bieten können.

An welches Erfolgsrezept glauben Sie?

Die Philosophie lautet: Nie ein Sektor, nie ein Kunde, nie ein Mitarbeiter allein.

Auf diese Weise vermeiden wir Monokulturen und Abhängigkeiten.

Wo ist die Führung besonders gefragt?

Beim Personal haben sich gemischte Teams je nach Region oder Sektor im Einsatz bewährt, die mit Bedacht ausgewählt sein wollen. Daneben ist heute eine langfristige Planung im Zeitrahmen von sechs bis zwölf Monaten vonnöten. Neben der Nachfrage spielen auch die Fristen für

behördliche Genehmigungen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Ein Windturm, der mit gesamthaft zehn Fahrten bewegt wird, benötigt zehn Genehmigungen. Einen möglichen Zeitverlust müssen wir einkalkulieren.

Wie lautet Ihr Motto?

Don't worry, be heavy – man muss zuhören können und das Vertrauen der Kunden rechtfertigen.


GEODIS
 We logistic your growth

SUPER HEAVY LIFT