



Hilmar Heubach und sein Team vom Transportunternehmen HTL in der Zentrale an der Xantener Straße.

FOTO: OLIVER MÜLLER

# Kurier auf Erfolgskurs

Hilmar Heubach hat sich auf Sonderfahrten spezialisiert. Sein Team ist die Feuerwehr in der Logistik und bundesweit in 60 Minuten beim Kunden

Von Steffen Tost

Ein wichtiges Werkzeug von Siemens, eine Materialprobe vom Max-Planck-Institut oder eine wichtige Dichtung, die auf einer Baustelle dringend benötigt wird - HTL hat sich auf Sonderfahrten spezialisiert. „Wir sind die Feuerwehr in der Logistik“, sagt Firmenchef Hilmar Heubach und das gilt für 24 Stunden an sieben Tagen die Woche. Der Kurierdienst ist immer dann gefragt, wenn die Zeit knapp ist und Schnelligkeit wichtiger als der Preis für den Transport. So ist auf dem schwarzen Laster eine Stoppuhr abgebildet und der Countdown läuft: „Wenn jede Sekunde zählt.“ Denn Zeit ist bekanntlich Geld. Seit gut zehn Jahren gibt es von HTL das Versprechen, bundesweit binnen 60 Minuten beim Kunden zu sein, was bei der Hälfte der Aufträge auch eine Rolle spielte, sagt der 44-Jährige.

Bis zu 150 Termine kommen täglich rein und werden von neun Disponenten bearbeitet. 80 Fahrzeuge vom Caddy bis zum Sattelzug stehen bereit, HTL ist aber auch eingebunden in das bundesweite Netzwerk Profex, das Heubach mit 26 Partnern gegründet hat und das noch einmal über eine Flotte von 1400 Fahrzeugen verfügt. Inzwischen hat Heubach noch eine Nie-

derlassung in Köln eröffnet und beabsichtigt, dass in diesem und im kommenden Jahr je ein weiterer Standort dazu kommt. Die Zentrale an der Xantener Straße ist schon seit Jahren zu eng. „Mit der Wirtschaftsförderung suchen wir schon seit Jahren. Aber finden sie mal hier eine Gewerbefläche. Das ist nicht einfach“, sagt Heubach.

## Gestärkt aus der Krise

Dass der Kurierdienst beständig auf Erfolgskurs fährt, war vor Jahren nicht abzusehen, vor allem weil in der Wirtschaftskrise 2009 viele aus der Branche auf der Strecke geblieben sind, HTL aber gestärkt daraus hervorgegangen ist. Umso wunderlicher ist der Erfolg, weil er aus dem Nichts kommt, Heubach so etwas wie ein Selfmade-Man ist. Gelernt hat er Fluggerätemechaniker bei der WDL von Theo Wüllenkemper. Während seiner Bundeswehrzeit begann er als Nebenjob, Getränkeboxen an Privatkunden auszuliefern und kam auf die Idee, dass die auch andere Dinge brauchen. Beim Bier konkretisierte sich dann die Idee mit einem Partner.

An seinen ersten Auftrag kann er sich noch erinnern: einen Kopierer vom 1. Stock von der Friedrichstraße in den 2. Stock in die Wallstraße bringen. Zwei Stunden Arbeit, umgerechnet 10 Euro. „Im Nachhinein betrachtet völliger Quatsch, weil das völlig falsch kalkuliert und viel zu günstig war“, sagt er. „Wir hatten ja gar keine Ahnung“. Bald kam der erste Kunde, für den sie jeden Tag auf Achse waren und Teakmöbel auslieferten. „Der hat sich an uns eine goldene Nase verdient.“ Als Jungunternehmer, die vom Arbeitsamt unterstützt wur-

## DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

■ Für Hilmar Heubach war entscheidend, dass er früher als seine Mitbewerber auf moderne Technik setzte, denn nur so klappte das Versprechen, in 60 Minuten beim Kunden zu sein. Seit 2004 ist die komplett Fahrzeugflotte mit GPS ausgestattet. Wenn etwa ein Kunde sich aus Mannheim meldet, kann der Disponent auf dem Bildschirm sehen, welcher Wagen dafür in Frage kommt und das Ziel in Stundenfrist erreichen kann. „Heute ist das Standard, aber wir waren damals führend“, sagt er. Schon früh hat er den Kunden auch die Möglichkeit geboten, zu verfolgen, wo sich ihre Ware gerade

befindet. Auch das leistet inzwischen jeder Paketdienst.

■ Der Transport auf der Straße nimmt weiterhin zu, um etwa 5 Prozent laut Logistikbranche. Die Konkurrenz aus Osteuropa wächst. Ob die immer den Mindestlohn einhalten, ist schwer zu kontrollieren. HTL beschäftigt neben 16 kaufmännischen Mitarbeitern rund 80 Fahrer, von denen 25 fest angestellt sind, um die 50 für sie als freie Unternehmer arbeiten. Weitere solcher unabhängigen Fahrer sucht Heubach noch. „Kein einfacher Job, weil sie spontan nachts raus müssen, um nach Barcelona zu fahren, aber man kommt rum.“

den, mussten sie ihr Lehrgeld zahlen. 1996 hatten sie dann ihren ersten Industrie-Kunden, der ihm bis heute treu geblieben ist. Kalkulation und Disposition hat Heubach sich dann selbst angeeignet. Learning by doing, sagt er. Er hat den Markt beobachtet, Anfragen bei Mitbewerbern eingeholt und die eigenen Angebote dann angepasst.

## Auch im Stadion erreichbar

Mit vier Fahrern bezog er dann vor 15 Jahren zunächst eine Lagerhalle an der Sandstraße, direkt neben der neuen Partymeile. Es wuchs die Erkenntnis, dass teure Leerfahrten in einem Netzwerk zu verhindern wären. Darüber zerbrach zwar die Partnerschaft, ein funktionierendes Netzwerk gelang aber auch erst im zweiten Anlauf.

Für Heubach blieb die Arbeit

aufreibend. Acht Jahre lang machte er selbst die Disposition, war bei Problemen rund um die Uhr erreichbar - im Stadion auf Schalke, im Restaurant oder auch im Bett. Auf Achse war er damals auch und hat Ware in jedes Land in Europa gekarrt. An einem Weihnachtsabend hat er das Notfallhandy an seine Mitarbeiter weitergereicht.

Das Telefon klingelt nachts inzwischen weitaus häufiger, obwohl die Zentrale täglich von 5 bis 22 Uhr besetzt ist: bis zu 20 Mal. Es melden sich dann weniger die Kunden mit Aufträgen, sondern die Fahrer mit Problemen, die Unterstützung brauchen. Jetzt hat Heubach mehr Zeit für seine drei Kinder, die er samstags mitnimmt, wenn er im Betrieb vorbeischaud. Die großen Brummis finden die dann richtig cool.

## SERIE

### Der Mittelstand vor Ort

Turck - Ein Unternehmen mit Tradition  
Centigrade - Games-Factory  
Kurierdienst Heubach  
Nächste Folge:  
Anlagenbauer Kiess