

Ein Seehafenspediteur im Sauerland

ALS aus Arnsberg organisiert individuelle Gütertransporte vom Fünf-Kilo-Päckchen bis zum 35 Meter langen Schwertransport – ganz ohne eigene Lkw. Groß geworden ist das Unternehmen nach der Öffnung der Märkte im Osten

Stefan Pohl

Eine Seehafenspedition mitten im Binnenland, die ohne eigene Lkw auskommt und dabei erfolgreich ist – gibt es das? Ja, im Sauerland. „Wir waren früher Niederlassung eines Hamburger Seespediteurs“, erklärt Christoph Dahlmann (48), geschäftsführender Gesellschafter der „Allgemeinen Land- und Seespedition“, kurz ALS, in Arnsberg-Hüsten. Dort betreut Dahlmann von einem Bürogebäude im Zentrum aus rund 300 Kunden – zu 80 Prozent aus einem Umkreis von rund 100 Kilometer – namhafte Unternehmen aus der Region wie Pfeleiderer und Interprint, aber auch den BVB und Sorpeter Fensterbau. Er organisiert Exporte und Importe per Luft- und Seefracht, Kurierdienste, Sonderfahrten, Schwer- und Spezialtransporte – aber auch die klassischen Lkw-Transporte von 5 Kilo bis zu 25 Tonnen.

Doch womit – weit und breit ist kein Lkw zu sehen? Eine Seehafenspedition muss nicht am Wasser stehen, und ein Spediteur braucht keine eigenen Lkw, lernen wir. „Ein Spediteur ist derjenige, der organisiert, während ein Frachtführer die Lkw besitzt und fährt“, klärt Christoph Dahlmann auf. Das Unternehmen, das ab August – nach der Einstellung von zwei weiteren Auszubildenden –

13 Beschäftigte hat, ist somit eine reine Spedition. „Wozu brauchen wir eigene Lkw“, fragt Dahlmann. „Für den Transport sensibler Güter wie Leuchten aus heimischer Produktion reicht ein Transporter, für 35 Meter lange Teile braucht es Spezialfahrzeuge und für Maschinentransporte Schwertransportfahrzeuge.“

ALS kooperiert demzufolge mit einer Vielzahl von vertrauten Fuhrunternehmern und profitiert im Rahmen der Logistik-Kooperation Transcoop09, einer im Juli 2009 unter anderem von ALS gegründeten Kooperation mittelständischer inhabergeführter Logistikunternehmen, von der Verfügbarkeit von rund 3000 Lkw europaweit. Gefahren ist Dahlmann früher auch selbst, 1989, nach der Unternehmensgründung, als es die Märkte im Osten zu erschließen galt. „Das war eine wilde Zeit“, erinnert sich Christoph Dahlmann an zahlreiche Touren mit seinem früh verstorbenen Partner Helmut Schulte. „Tagsüber im Büro, nachts am Steuer, um fünf Uhr morgens kurz geduscht und wieder ins Büro.“ Schon vorher war ihm klar: „Wir können nicht mit den Großen der Branche über die Masse konkurrieren, wir müssen uns eine Nische suchen.“

Die hat Dahlmann gefunden. Ihn reizt das Besondere, die Vielfalt der Aufgaben. Etwa beim Transport von Leuchten oder von Kunststoffprofilen mit gewaltigen Dimensionen. Einmal hat er ein lichtdurchlässiges Außenprofil von 25 Meter Länge für den Sprungturm der Garmischer Skisprungschanze befördert – eine Sonderfahrt pünktlich zur Vierschanzentournee. Oder einen Kranträger von 35 Meter Länge, wo vorab der Streckenverlauf genauestens geplant und genehmigt werden muss. „Das ist es, was unseren Beruf so abwechslungsreich macht.“

Aber das kommt nicht jeden Tag vor. Ein Teil des Kerngeschäfts ist für ALS die See- und Luftfrachtlogistik. Beim Import heißt das etwa Übernahme der Ware von einem chinesischen Lieferanten, Seetransport im Container zu einem deutschen oder niederländischen Hafen, Verzollung und Transport per Lkw oder Bahn zum Lager ins Sauerland. Dort erfolgt die Kommissionierung und Zustellung zum Kunden oder die direkte Versendung in dessen Auftrag an diverse Unternehmen.

Größte ALS-Kunden im Export sind laut Dahlmann die deutschen Maschinen- und Anlagenbauer, wo etwa Klima- und Kälteanlagen, die schon einmal 13 Meter lang sein kön-



Christoph Dahlmann, Geschäftsführer der Spedition ALS.

Foto: Stefan Pohl

nen, nach Südostasien transportiert werden. Da müssen erst die passende Verpackung und das passende Schiff organisiert werden – solche Anlagen sind nicht mehr containerfähig, erzählt der Geschäftsführer. Und wenn es ganz schnell gehen muss, etwa im Messebau, dann hilft nur noch die Luftfracht. Luftfracht ist immerhin

drei- bis fünfmal teurer als Seefracht. „Bei Kurzstrecken innerhalb Europas greifen wir auch mal auf den Hubschrauber zurück. Bevor ein Produktionsband steht, ist das die bessere Lösung“, sagt Dahlmann.

Alles bestens also im südwestfälischen Speditionsgewerbe? Kritikwürdige Zustände sieht der Geschäftsführer durchaus. Grund seien der Zeitdruck und Stress, nicht zuletzt aufgrund der oftmals hohen Erwartungshaltung der Industrie und der immer schwerer zu kalkulierenden Straßenverhältnisse: Die Leidtragenden seien häufig die Fahrer. Von zehn Lieferungen seien nur fünf wirklich eilig, sagt der Experte.

»Wir greifen auch mal auf Hubschrauber zurück«

Christoph Dahlmann