



**Seit 125 Jahren Zuverlässigkeit aus Tradition**

## Vom Fuhrunternehmen zum Logistikpartner

### Die Hans Peter Nolden Spedition wächst mit kundenorientierten Komplettlösungen

Um die Prozesse in Industrie und Handel effektiv zu vernetzen, übernimmt die Transportwirtschaft längst Aufgaben, die weit über den reinen Güterverkehr hinausgehen. Damit Warenströme rationell zusammengeführt und für die Empfänger bedarfsgerecht verfügbar gemacht werden können, braucht es neben klassischem Speditions- und Frachtführer-Knowhow ein immer breiteres Spektrum ergänzender Logistikleistungen. Die Hans Peter Nolden Spedition schreibt mit solchen Gesamtlösungen eine Erfolgsgeschichte seit 1886.

„Kundenorientierte Logistik ist derzeit das Top-Thema der Branche. Wir machen das seit 125 Jahren“, stellt Speditionsleiter Tobias Nolden beim Rückblick in die Geschichte des Familienunternehmens fest. Sein Ur-Urgroßvater Hubert Nolden begründete den Betrieb mit dem Transport von Getreide und Sammeladungen landwirtschaftlicher Güter im heutigen Erftstadt Friesheim. Das Geschäft mit den Erzeugern verlangte in der Tat von Anfang an umfangreiche Zusatzleistungen: Von Kartoffeln, Kohlköpfen und Rüben bis zu Obst und Salat musste eine Vielzahl von Produkten zusammengeführt, nach Herkunft erfasst, nach Sorten und Qualitäten

geordnet, zwischengelagert, gepackt, zur Versteigerung oder zu den Verarbeitern transportiert und differenziert abgerechnet werden.

#### Flexibilität zählt

„Die Flexibilität, komplexe Anforderungen zu erfüllen, zeichnet uns bis heute aus“, resümiert Unternehmenschef Hans Peter Nolden. „Ein Kunde, der eine Schnittstelle festlegt, an der wir seine Produkte übernehmen, muss sich um alle weiteren Abläufe auf dem Weg zum Empfänger nicht mehr kümmern. Wir können in Verbindung mit dem Transport umfangreiche Zusatzleistun-

gen erbringen, die den Kunden entlasten und Lieferketten rationeller gestalten. Das Verpacken von Maschinen im Herstellerwerk übernehmen wir genauso wie die Papierbelieferung von Kopierern an ihren jeweiligen Standorten beim Endabnehmer.“ Dass Hans Peter Nolden mit diesem Konzept den Bedarf trifft, beweist ein Kundenkreis, der auf über 400 Unternehmen angewachsen ist. Im Fokus stehen Stückgüter aller Art einschließlich Gefahrgut sowie Baustoff- und Papierrollentransporte mit speziell ausgerüsteten Fahrzeugen. Über den innerdeutschen Fernverkehr hinaus konzentriert sich das Unternehmen vor allem auf den Linienverkehr mit den Benelux-Ländern, Spanien und Portugal. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Teil- und Komplettladungsverkehr mit der iberischen Halbinsel, Österreich, Italien und Skandinavien. Die Spedition bietet im Stückgutverkehr bundesweit einen 24/48 Stunden-Service in Zusammenarbeit mit der größten deutschen Stückgut-Kooperation. Sie arbeitet langjährig mit Vertragsspeditionen in Baden Württemberg, dem Rheinland und Nordspanien zusammen und gehörte 2009 zu den Gründungsmitgliedern der TRANSCOOP09. Am Standort in Kerpen-Türnich bewirtschaftet das Unternehmen eine Umschlaghalle und 8000m<sup>2</sup> Lager- und Logistikflächen. Aktuelle Umschlag-, Lager-, Lagerverwaltungs- und Sicherheitstechnik zählt hier ebenso zum Standard wie Fahrerkommunikation, Fahrzeugmonitoring und Ladungs-

überwachung per COMLOGFleet-Telematik. Der eigene Fuhrpark, dessen 30 ziehende Einheiten ausnahmslos den Emissionsstandards EURO5 bzw. EURO6/EEV entsprechen, wird auf dem Betriebsgelände durch die NKS Nolden Kraftfahrzeugservice GmbH betreut.

## Kontinuierliches Wachstum

Am Beginn der Ära des Güterkraftverkehrs standen für das Fuhrunternehmen Nolden in den dreißiger Jahren zwei leichte Opel-LKW, die regional eingesetzt wurden. Beim Wiederaufbau des Betriebs nach dem zweiten Weltkrieg konzentrierte sich der Peter Nolden, der Vater des heutigen Inhabers, zunächst wiederum auf den örtlichen Transportbedarf. Die deutsche Güternahverkehrsgenehmigung begrenzte den Einsatzbereich seiner Fahrzeuge auf einen 75 Kilometer Umkreis um den Firmensitz. Allerdings waren für das Unternehmen damit auch die Grenzübergänge nach Belgien und Holland erreichbar: Der Zugang zum freien europäischen Fernstraßennetz ließ den internationalen Verkehr mit den Benelux-Staaten und Frankreich ab Ende der 1960er Jahre zum zweiten, zunehmend wichtigen Geschäftsfeld werden. Ab 1992 beschleunigte schließlich ein weiterer Faktor das Wachstum. Hans Peter Nolden, bis dato Speditionsleiter in einem internationalen Logistikkonzern, entschied sich, seine zwanzigjährige



Markt- und Praxiserfahrung in einem eigenen Speditionsunternehmen zu nutzen.

Als Partner für anspruchsvolles Spezialgeschäft in Köln erwarb der neue Anbieter bei großen Verladern rasch einen guten Ruf. „Wir haben von Anfang an Aufgaben gelöst, die ein Transportkonzern nicht wirtschaftlich abbilden kann“, erläutert Nolden: „Ein Thema waren Verbrauchsgüter verschiedenster Spezifikationen, die im Hauptlauf auf Wechselbrücken angeliefert und über Nacht für den Nachlauf zum regionalen Handel kommissioniert wurden.“ Ein Spezialgeschäft, das die Spedition seit knapp zwei Jahrzehnten für die Chemische Industrie betreut, ist die Lager- und Transportlogistik für Calciumsulfat-Binder. „Wir liefern direkt ab Produktion, lagern Überschussmengen und gleichen Disparitäten von Produktion und Nachfrage lagergestützt aus, um die kontinuierliche Versorgung des Marktes sicherzustellen. Dazu gehört natürlich auch die terminsichere Anlieferung“, umreißt Tobias Nolden die Aufgabe.

### **Zukunftsstrategie: Langfristig und nachhaltig planen**

Nach dem Start 1992 dauerte es nicht lange, bis Hans Peter Nolden den Fuhrpark des familieneigenen Betriebs weitgehend auslasten konnte. Mit dem Umzug in eine moderne Speditionsanlage am Standort Kerpen-Türnich wurden die Weichen bereits 1995 erneut auf Expansion gestellt. Die bewirtschaftete Lagerfläche hatte sich vervierfacht, als 2002 die fünfte Generation der Familie in das Geschäft eintrat: Tobias Nolden übernahm als staatlich geprüfter Betriebswirt die Speditionsleitung, sein Bruder Andreas als Kfz-Meister die rechtlich selbständige Wartungsspar-

te NKS Nolden Kraftfahrzeugservice, die als Dienstleister auch für externe Kunden tätig ist. Die Zukunftsstrategie hat das Speditions- und Logistikunternehmen bereits abgesteckt: „Das Aufgabenspektrum, das wir als Logistikpartner übernehmen müssen, wird breiter und komplexer“, stellt Hans Peter Nolden fest: „Wenn das Güterverkehrsvolumen, wie von der Europäischen Kommission berechnet, bis 2020 um 45 Prozent wächst, wird die Verkehrsinfrastruktur extrem ausgelastet. Der Paradigmenwechsel ist damit absehbar: Neue Wertschöpfungspotenziale ergeben sich für unsere Kunden und für uns vor allem dort, wo wir den Transportbedarf durch logistische Leistungen vermindern können. Darauf bereiten wir uns vor.“

Dass die Spedition selbst auf dem Höhepunkt der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 betriebsbedingte Entlassungen vermeiden konnte, führt Tobias Nolden auf die Flexibilität und den über viele Wirtschaftszweige verteilten Kundenkreis des Unternehmens zurück: „Wir konnten im Anschluss auch den scharfen Nachfrageanstieg gut bewältigen. Mitbewerber, die branchenbezogen spezialisiert sind, tragen ungleich höhere konjunkturelle Risiken.“ Die Stabilität, die das Familienunternehmen in den vergangenen Jahren unter Beweis gestellt hat, vereinfacht nun langfristige Entwicklungsentscheidungen. „Fertigungsprozesse werden in vielen Bereichen näher beim Endkunden angesiedelt und stärker flexibilisiert werden“, prognostiziert Hans Peter Nolden. „Damit stehen wir vor neuen Aufgaben. Wenn wir uns in den kommenden Jahren richtig positionieren und nachhaltig planen, dürfte das meinen Kindern und vielleicht auch meinen Enkeln die Arbeit deutlich erleichtern.“