

# Sobeks Jagd auf die Marktlücke

Mittelständischer Spediteur hat sich auf Direkt- und Sonderfahrten spezialisiert

Von Wolfgang Schubert

**B**edarfslogistik - so bezeichnet Heinz Peter Sobek die Nische, auf die sich das von ihm anno 1978 gegründete Unternehmen spezialisiert hat. Die Spedition H.P. Sobek GmbH mit Hauptsitz in Mörfelden-Walldorf am Frankfurter Flughafen steht beispielhaft für das Auf und Ab so manchen Mittelständlers in diesem hart umkämpften Gewerbe.

„Ich habe damals über Nacht 20 Mio. DM weggeschmissen“, blickt der geschäftsführende Gesellschafter auf das Jahr 1994 zurück. Damals stieg Sobek aus der Bücherlogistik aus. Der Verzicht auf 20 Mio. DM Jahresumsatz war eine lang vorbereitete Entscheidung. Mit Sorge hatte er die Entwicklung des Marktes verfolgt, „In den immer mehr Konkurrenten zu immer niedrigeren Preisen drängen“. 15 Jahre lang hatte der ehemalige Gewerkschaftssekretär und studierte Betriebswirt bis zu 20 000 t Bücher im Jahr zu Grossisten und Einzelhändlern gefahren.

### Führend in der Optiklogistik

1995 investierte Sobek in eine neue Niederlassung in Stuttgart. Dort produzierte Rodenstock Brillengläser und erwartete von seinem wichtigsten Spediteur Präsenz vor Ort. Sobek bediente nach der Wende 6000 Optiker in Deutschland. Innerhalb kürzester Zeit avancierte er zum Marktführer in der Optiklogistik. Mit Firmensitzen in Eisenach, Dresden und Berlin beschäftigte er rund 350 Subunternehmen. Der Aufstieg großer Ketten wie Fielmann oder Apollo und der damit verbundene Niedergang lokaler Optiker veranlasste Sobek, auch aus diesem Marktsegment auszustiegen.

Dafür blühte nach der Wende die Film- und Fotologistik. „Übernacht-Service“ hieß der Slogan der Branche. Heute den Film abgeben und morgen die fertigen Bilder in der Hand halten. Sobek stieg auch hier zum Marktführer in Deutschland auf. Eine ausgefeilte Logistik machte es möglich, 8000 Fotohändler von Montag bis Sonnabend täglich anzufahren. Dann kam der Siegeszug der Digitalkameras. „Ich habe relativ schnell realisiert, dass hier kein weiterer Erfolg machbar ist“. 1995 beendete er dieses Engagement.

Sobek nahm die Herausforderung an und baute sein Unternehmen um. Aus der klassischen Spedition wurde



FOTO: SCHUBERT

Bei der Feier zum 35-jährigen Firmenjubiläum: Heinz Peter Sobek.

ein auf Direkt- und Sonderfahrten spezialisierter Kurierdienst. Heute sind 14 Fahrzeuge - vom 12-Tonner bis zum VW-Caddy - im Einsatz. Er transportiert alles, „vom Stückgut über Maschinenteile, Medizinprodukte, Waffen, Wertsachen und radioaktives Material bis hin zum Champagner für einen treuen Kunden, dem an der Cote d'Azur die Vorräte auszugehen drohen“. Unser Vorteil, sagt der Firmengründer im Gespräch mit der DVZ, „ist unsere Vernetzung und Flexibilität“. „Wir leben viel vom Bekanntheitsgrad“, betont Sobek und zitiert ein geflügeltes Wort aus der

Branche: „Wenn du nicht weiter weißt, ruf den Sobek an.“

„Unsere Stärke ist, dass wir schneller sind als große Speditionen, die erst sammeln und anschließend wieder verteilen müssen“, beschreibt Dr. Michael Reiter, Prokurist in der Firmenzentrale, die Stärken des Mittelständlers mit seinen 32 Mitarbeitern.

Nur ein Beispiel dafür: Während der Revolution in Tunesien vor zwei Jahren wurde ein exponierter Vertreter des Staates schwer verletzt. Ein Krankenhaus in Tunis benötigte ein Spezialbett. Die kontaktierte Groß-

spedition sah sich nicht in der Lage, den Auftrag zeitnah zu erfüllen, und rief bei Sobek an: „Könnt ihr?“ Sie konnten.

### Europaweites Netz

„Wir haben uns in Europa ein Netz geschaffen, das für uns lebenswichtig ist“, erläutert Sobek. Basis ist die Zusammenarbeit mit 62 Partnern in allen Ecken des Kontinents. „Auf die“, sagt der 60-Jährige, „kann ich mich blind verlassen.“

Das ist ganz anders mit der Politik. Der wirft Sobek parteiübergreifend vor, die Liberalisierung der Verkehrsmärkte in Europa zwar vorangetrieben, dabei aber die Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen vergessen zu haben. Konkret meint der Spediteur die zunehmende Konkurrenz aus dem ehemaligen Ostblock. „Unsere Fahrer“, sagt der Unternehmer, „schlagen monatlich mit 5500 EUR brutto zu Buche. Die Kosten der Billigkonkurrenz betragen 700 EUR“.

Stolz ist Sobek, dass sein Unternehmen vom Luftfahrtbundesamt als reglementierter Befragter zertifiziert wurde und er die Lieferkette vom Absender bis zum Flugzeug als sicher garantieren kann. Auch wenn die Luftfracht für ihn nicht die Hauptrolle spielt, ist sie ein „nicht zu unterschätzendes Standbein“.

Zum Speditionsgewerbe kam Sobek schon in jungen Jahren. Während des Studiums jobbte er als Aushilfsfahrer im Presse-Großhandel und gründete ein Transportunternehmen. Geblieben ist seine Bereitschaft zu teilen. Zum 35-jährigen Geschäftsjubiläum und zu seinem

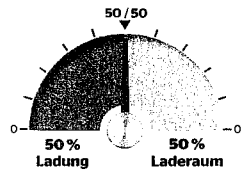
60. Geburtstag schmiss er Mitte dieses Monats ein großes Fest. Er bat die Gäste, statt Geschenke mitzubringen für ein Wohnprojekt behinderter Menschen zu spenden. Die knapp 2000 EUR rundete der Jubilar auf 4000 EUR auf.

Bezeichnend für sein Engagement war der Beginn des Festes. Bevor Sobek die Gäste begrüßte, bat er die fürs Jubiläum engagierte Kapelle, erst einmal „Happy Birthday“ zu spielen. Eine der eingeladenen Behinderten hatte justament an diesem Tag Geburtstag. Das war für Sobek besonders wichtig. (ma)

**Wir sind Logistik** Mit der Reihe wirft die DVZ in loser Folge einen detaillierten Blick auf die Branche und stellt besondere Unternehmer und herausragende Firmen vor.

**JD DETENDORFER**  
Spedition seit 1825  
Nationale und Internationale Transporte  
[www.dettendorfer.de](http://www.dettendorfer.de) • Tel.: 08034/30 00-665

### Transportbarometer



### Nachfrage und Angebot in Europa ausgeglichen

In weiten Teilen Deutschlands ist die Ferienzeit wieder vorbei und dies macht sich unmittelbar auf dem Frachtmarkt bemerkbar. Im Vergleich zur Vorwoche steigt das Barometer um 7 Punkte und steht wieder bei einem ausgeglichen Verhältnis Fracht zu Laderaum. Auch bei den innerdeutschen Verkehren ist die Nachfrage deutlich angezogen. Der Frachtüberhang hat sich wieder verschärft, nachdem das Ladungsangebot um 10 Punkte auf aktuell 73 Prozent zugenommen hat. (sb)

### Anteil der Angebote von Ladung und Laderaum nach Ländern in Prozent

Transporte von Deutschland	Transporte nach Deutschland
56	44
59	41
5	95
52	48
33	67
73	27
41	59
37	63
70	30
18	82
32	68
53	47
57	43
43	57
6	94

**Chimcom**

### Zweite Schleuse in Fankel fertig

**BINNENSCHIFFFAHRT** An der Moselschleuse in Fankel ist seit vergangener Montag eine zweite Kammer in Betrieb. Weil die vorhandenen Moselschleusen ihre Kapazitäten schon seit Jahrzehnten um mehr als 50 Prozent überschritten haben, sind insgesamt zehn Schleusenbauten geplant, teilte das Wasser- und Schiffsverkehrsamt in Trier mit. Fankel sei

### Umschlag bricht ein Schweizer Rheinhäfen spüren Sondereffekte

**BINNENSCHIFFFAHRT** Der Gesamtumschlag der Schweizerischen Rheinhäfen ist im ersten Halbjahr 2013 um gut 14 Prozent auf rund 3,2 Mio. t gefallen. Dieser im Vergleich zum Vorjahr (3,7 Mio. t) deutliche Rückgang ist im Wesentlichen jedoch auf

Monaten dieses Jahres noch übertraffen werden. 51 684 Teu wurden im ersten Halbjahr 2013 über die Schweizerischen Rheinhäfen abgewickelt. Der Gesamtumschlag nahm gegenüber der Vorjahresperiode (49 967 Teu) um 3,4 Prozent zu.

### Höhere LSWA rechtens Bundesgericht bestätigt Bundesrat

**STRASSENGÜTERVERKEHR** Das jüngste Bundesgerichts Urteil war wohl so etwas wie ein Paukenschlag in der Schweizer Transportbranche. Die höchste richterliche Instanz der Schweiz urteilte, dass die Tarifierung der Leistungsabhängigen

gelegt, das Erhöhung und Abklassifizierung Für Unzulässig erklärt hatte. Als „äußerst bedenklich“ bezeichnete der Schweizerische Nutzfahrzeugverband Astag die jüngste Entscheidung. Die Alpen-Initiative zeigte sich darüber erfreut über die