

In einer Branche, die von hohem Insolvenzrisiko und Preisverfall gekennzeichnet ist, behauptet sich ein Freiburger Kurierdienstunternehmen seit 25 Jahren. Mit sehr persönlicher Kundenbetreuung besetzen Reinhard Kuhn und Achim Klotz eine Nische: Sonderfahrten, oftmals für Auftraggeber in Notsituationen.

VON MICHAEL MÜLLER

FREIBERG. Unscheinbar wirkt der Firmensitz des Logistikunternehmens Optimal Kurier von außen. Von diesem kleinen, verputzten Fachwerkhaus in Freiberg werden also Lieferungen bis in den letzten Winkel der Erde koordiniert und damit ein Jahresumsatz von bis zu 1,5 Millionen Euro erwirtschaftet. „Diese bescheidenen Verhältnisse haben uns die letzten Jahre durch viele Höhen und Tiefen begleitet“, sagt Geschäftsführer Reinhard Kuhn.

Wo immer Kunden in Notlagen sind oder ungewöhnliche Lieferungen anstehen, kommen Kuhn und sein Partner Achim Klotz mit Sonderfahrten ins Spiel – und das seit 25 Jahren. Beispiele gibt es massig. Kuhn kann Geschichten erzählen. Von Leuten, die zu unmöglichen Uhrzeiten anrufen und deren Problem sofort behoben werden muss: ein Pilot, der an seinem Wohnort in der Region seinen Koffer vergessen hatte. Optimal Kurier lieferte ihn für 250 Euro in ein Frankfurter Hotel. Oder der Mann, der sonntags um 10 vor 7 Uhr anrief, ein Möbel für knapp 50 Euro bei Ebay ersteigert hatte und dies von Düsseldorf in die Region geholt hätte. „Das hätte 650 Euro gekostet“, so Klotz. Der Auftrag kam nicht zustande. Meist gehe es bei Privatleuten um wichtige Dokumente, was insgesamt aber selten vorkomme.

Eine klassische Sonderfahrt für Optimal Kurier sei es, für namhafte Autohersteller unter hoher Geheimhaltung Spezialräder, Zylinderköpfe oder Motorenteile an ferne



Ein Optimal-Kurier-Fahrer trifft den legendären Rennfahrer „The Stig“ an einer Teststrecke des BBC-Automagazins „Top Gear“.



FIRMENPORTRÄT

Kurierfahrten bis ans Ende der Welt

Orte zu bringen, etwa am Nordkap gelegenen Teststrecken. „Neulich rief ein Unternehmen an und wollte eine Maschine, die in Bologna vergessen wurde, möglichst sofort zu einer Messe nach Dortmund geliefert haben. In 45 Minuten hatten wir einen Sattelzug samt Kran und zwei Mann vor Ort“, so Kuhn über ein weiteres Beispiel.

Im Fokus von Optimal Kurier sind kleinere und mittlere Betriebe, hauptsächlich Auto- und Maschinenbauzulieferer. Die Aufträge kommen zu 80 Prozent aus dem Umkreis von 150 Kilometern. „Für die Stadt Ludwigsburg sind wir immer wieder im Einsatz, seit 2004 auch logistisch für die weltgrößte Kürbisausstellung im Blü-

henden Barock“, sagt Kuhn. Vor vier Jahren habe er, der jeden Tag zehn Kilometer von Ludwigsburg nach Freiberg radelt, ein mit Solarstrom betriebenes Lastenrad angeschafft und versucht, es gewerblich sinnvoll einzusetzen. „Leider ohne Erfolg“, wie er einräumt. Im Vergleich zu kurierereprobten Städten wie Berlin, Hamburg oder Leipzig, stoße er auf mehrere Probleme: die Struktur und Zersiedelung der Industriegebiete über größere Distanzen sowie die schwierige Topographie. Da sei es nicht einfach, motiviertes Personal fürs Radeln zu finden. Dabei sehe er gerade in der Region für Ärzte, Apotheken oder Behörden, die Wert auf Nachhaltigkeit legen, gute Einsatzmöglichkeiten.

In der Region verfügt Optimal Kurier über einen Pool von 35 Fahrern, vom Pkw bis zum Lkw. Um die Transportkapazitäten zu erweitern, ist das Unternehmen aber auch international vernetzt – online sowie mit Kontakten über eine Interessengemeinschaft der Kurier-, Express- und Paketbranche (KEP-together), deren Vorstandsvorsitzender Kuhn ist. „Sie besteht aus 20 europäischen Dienst-

„Wir profitieren von einer guten Mund-zu-Mund-Propaganda.“

Reinhard Kuhn
Geschäftsführer Optimal Kurier darüber, woher die meisten Kunden stammen

leistern, die sich mit den Chancen und Risiken innerhalb des erweiterten Europas auseinandersetzen und den Vernetzungsgedanken fair vorantreiben möchte“, erklärt der 51-Jährige. Eine der Schwierigkeiten der Branche sei die wachsende Zahl osteuropäischer Transporte und das damit einhergehende Preis- und Sozialdumping auf

Europas Straßen. Auch der Kostendruck sei immens, ausgehend vom massiven Finanzcontrolling in den Betrieben.

„Neuerliche Herausforderungen zum Brexit versuchen wir bereits geschickt zu kontern“, so Kuhn. Besonders wichtig sei dabei die Mitgliedschaft im Bund der Kurier-, Express- und Post/Paketdienstleister, „da wir Berlin natürlich als Schnittstelle für uns Zwerge nach Brüssel sehen“. Darüber hinaus ist Kuhn als Dozent tätig, etwa im Verein für Berufsförderung der IHK Ludwigsburg, und leitet Qualifikationsschulungen von Berufskraftfahrern.

Kuhn (eigentlich Ingenieur) und Klotz (Versuchsmechaniker) garantieren auch in der Rechtsform als GbR mit ihren Namen, dass die Waren auf direktem Weg und ohne Beiladungen an ihren Zielort kommen und ihre Kunden rund um die Uhr und jeden Tag im Jahr einen persönlichen Ansprechpartner haben. „Selbst wenn wir gerade am Wandern oder beim Einkaufen sind. Wir haben ein Helfersyndrom.“

Die Anrufer landen stets bei einem der beiden – egal, ob es ein verzweifelter Kunde ist oder einer ihrer Fahrer in einer Notsituation steckt. Dass dies Geld kostet und den Ertrag schmälert, nehmen Kuhn und Klotz in Kauf. „Wir gehen lieber kleine Schritte und wollen nicht auf Teufel komm raus größer werden“, sagen sie. Den meist zwischen 1,1 und 1,5 Millionen Euro liegenden Umsatz auch in der Zukunft zu halten, das sei für sie bereits ein Erfolg.



Für ihr Lastenfahrrad würden sich Achim Klotz (links) und Reinhard Kuhn mehr Kurierereinsätze wünschen. Fotos: Benjamin Stollenberg (1)/privat (2)