

Jungunternehmer mit PS-Affinität



Tim Degen und zwei seiner leistungsstarken Firmenwagen – ein MAN mit über 500 PS und ein hochgezüchteter Audi A1 Quattro. (Foto: Björn Friedrich)

07. Januar 2016 | von Lutz Lauenroth

Tim Degen liebt PS-starke Fahrzeuge. Audi S8, Mercedes-AMG oder Porsche – Fahrzeuge dieser Kategorie hat er schon gefahren. Auch beruflich fährt der 29-Jährige auf PS-starke Fahrzeuge ab, seit knapp fünf Jahren verdient er mit ihnen sein Geld. Degen ist Gründer und Inhaber der Spedition Tide mit Sitz in Aschaffenburg – Tide setzt sich aus den beiden Anfangsbuchstaben des Vor- und Nachnamens zusammen. Sein Geschäft sind Schwertransporte mit eigenem Fuhrpark. Auch hier setzt er auf starke Maschinen – V8-Motoren mit über 500 PS treiben seine inzwischen fünf eigenen Sattelzugmaschinen an.

„ Wenn es nur noch darum geht, dass der Transport erledigt werden muss, ist der Preis selbst Nebensache.“

Tim Degen, Tide Spedition

SERIE



Einsatz sind.

Degens Erfolgsrezept beruht auf zwei Komponenten. Da sind zum einen die Spezialfahrzeuge. „Wir bedienen mit den eigens für uns gefertigten Aufliegern eine spezielle Nische. Extrem flach, ausziehbar bis zu 20 m Ladefläche, bis 5 m Breite sowie 4,2 m Höhe unter Plane“, skizziert Degen einige ihrer Attribute. Zudem fallen die Auflieger auch optisch auf – sie

sind markant in den Firmenfarben Rot und Blau und mit dem Aschaffenburg Schloss auf der Plane gestaltet.

Warteliste für Fahrer

Auch bei den Sattelzugmaschinen legt Tide Wert auf Feinheiten. Nicht nur dass sie PS-stark sein müssen, sondern sie sind auch mit allen möglichen Annehmlichkeiten für die Fahrer ausgestattet – ein wichtiges Element der Fahrerzufriedenheit, ist der Jungunternehmer überzeugt. Er setzt deutsche Fahrer ein und hat auch keine Probleme, geeignete Mitarbeiter zu finden, „wir haben sogar eine Warteliste. Fahrer stehen auf besondere LKW mit besonderer Ausstattung.“ Die bis zu 20.000 EUR teuren Extras lohnen sich also nicht nur beim Wiederverkauf der Fahrzeuge, sondern sind auch zur Fahrerbindung gut eingesetztes Geld, hat Degen festgestellt.

Letztlich sind die Fahrzeuge auch „unsere Visitenkarte beim Kunden – deshalb werden sie mindestens einmal pro Woche gewaschen“, erklärt Degen die Bedeutung eines eigentlich weichen Wettbewerbsfaktors. Gerade bei Neukunden wird penibel darauf geachtet, dass nicht nur ein eigener Degen-LKW vorfährt – mit einem Fahrer in Firmenkleidung –, sondern das Auto auch wirklich sauber ist.

Zweite Erfolgskomponente für Degen ist der sehr spezielle Service – kein Wunder bei einem Zwei-Mann-Büro. „Bei uns kann man ja gar nicht in einer Warteschleife hängen bleiben, da ist der Chef gleich am Telefon“, schmunzelt er. Und dieser kann sehr konkret Auskunft geben, wo der LKW gerade steckt. So hat er zu vielen Kunden in der Region ein vertrauensvolles, ja freundschaftliches Verhältnis aufgebaut.

Mit seinem Fuhrpark bietet Tide individuelle Spezialtransporte. Industrielle Güter wie Maschinen, Aggregate, Seekisten oder Betonteile werden befördert. Degen ist dabei regelmäßig im Auftrag von 50 bis 60 Kunden unterwegs, die überwiegend, aber nicht nur aus der Region stammen. 70 bis 75 Prozent der monatlich durchschnittlich 600 Aufträge umfassen überdimensionale Packstücke, der Rest sind Zubehör und Stückgut. Die Transporte decken kürzere Strecken innerhalb der Region ab, aber die Fahrzeuge sind auch deutschlandweit und darüber hinaus unterwegs: Norwegen, Griechenland oder Marokko zählt der Spediteur als bisherige Ziele seiner LKW auf. Etwa 50 Prozent der Aufträge fährt er mit eigenem Equipment ab, der Rest wird über den freien Markt abgewickelt.

In dem Segment der überdimensionalen Güter sowie Einzelverladungen können angemessene Frachten erzielt werden, unterstreicht Degen. „Angesichts der in der Regel hochwertigen Fracht erwarten unsere Kunden exklusive Behandlung“, lautet seine Philosophie. Dies ließen sie sich dann auch etwas kosten. Als eine weitere lukrative Stärke sieht Degen seine Flexibilität: „Häufig muss kurzfristig noch am gleichen Nachmittag geladen werden.“ Für solche Fälle leistet sich Tide den scheinbaren Luxus eines Reservefahrzeugs; nur vier der LKW sind mit festem Personal besetzt, der fünfte steht für Sonderfahrten bereit und wird wenn nötig vom Chef persönlich gefahren. Diese Transporte sind wirtschaftlich das Salz in der Suppe. Denn wenn es nur noch darum geht, dass der Transport erledigt

werden muss, ist der Preis selbst Nebensache, erklärt Degen unumwunden. Dann kann er es sich auch leisten, „aus Prinzip auf über Frachtenbörsen zu Dumpingpreisen angebotene Rückladungen zu verzichten – da hat man neben den schlechten Preisen oft auch noch anderen Ärger bei der Abwicklung“.

Mit seinem individuellen Ansatz wächst das kleine unterfränkische Unternehmen seit seinem Bestehen stetig. Im laufenden Jahr wird Degen einen Umsatz von rund 1,3 Mio. EUR machen – bei bisher immer schwarzen Zahlen: „Ich war noch keinen Tag in den Miesen.“ Weiter wachsen ist aber nicht unbedingt sein Ziel. „Ich fühle mich mit der kleinen Mannschaft und dem kleinen Fuhrpark sehr wohl“, bekennt er. Dennoch wird er im angelaufenen Jahr investieren und im benachbarten Ringheim eine eigene Anlage kaufen und umbauen.

Und langfristige Pläne? Die hat Degen eigentlich nicht. Sagt er zumindest. Er will nur mit 55 genug Geld verdient haben, um in den Ruhestand gehen zu können. Mit Sicherheit wird er auch dann noch seinem Hobby „Auto“ frönen – möglicherweise aber mit weniger PS, als sein heutiger Dienstwagen aufweist. Das ist ein Audi A1 Quattro aus einer weltweit auf 333 Stück limitierten Auflage – hochgezüchtet auf knapp 400 PS.

Schlagworte: Tim Degen Tide Spedition Spezialtransporte
Jungunternehmer Aschaffenburg

Schreiben Sie uns Ihren Kommentar!
