



[<< zurück](#)  
[Archiv](#)

## **10 Jahre ABC - Logistik GmbH**

**10 Jahre sind so schnell vergangen und irgendwie hatten wir erst im Juni realisiert, dass das mal ein wirklicher Grund zum Feiern ist.**

**Begonnen hat alles eigentlich an der Tischtennisplatte.**

**2 Jungs kämpften um jeden Punkt und der Verlierer zahlte das Bier.**

**Der eine wollte siegen, der andere hatte Durst, oder umgekehrt.**

**So haben immer beide gewonnen und der Spielverlauf war planbar.**

**Dazu kamen Radtouren, Urlaube, die ersten Freundinnen, ausgedehnte Partys, natürlich die ersten Autos, dann derselbe Beruf, und selbst heute beim gelegentlichen Squash hat sich nichts verändert.**

**Die Jungs wissen auch heute vor keinem Spiel, wer siegt und wer anschließend zahlt.**

**Ein Wettbewerb, der auch nach 32 Jahren interessant und erfüllend, aber nicht entschieden ist.**

**Wozu auch ?**

**Am spannendsten wurde es, als beide begannen im selben Unternehmen Ihre Vorstellungen umzusetzen und damit sehr schnell nicht auf die Gegenseitige, sondern an die Unternehmensgrenze stießen.**

**Eine Philosophie, wo der Mensch nicht mehr im Mittelpunkt stand, war den beiden eindeutig zuwider und innerhalb von 3 Monaten im Sommer 1996 kamen beide zu dem gleichen Ergebnis.**

**„Its time to say Goodbye“**

**Die beiden Jungs waren Andreas Books und Holger te Heesen.**

**Wir hatten in unseren vielen gemeinsamen Jahren immer wieder mal über die Möglichkeit gesprochen uns selbstständig zu machen, das war aber wie bei vielen anderen auch, nie so**

**richtig ernst.**

**1996 waren wir sogar auf einem Höhepunkt unserer Karrieren.**

**Als man uns aber ernsthaft erklären wollte, dass Führungskräfte nicht ins Lager gehen, disponieren, oder mit Kunden sprechen, machte es irgendwie klick.**

**Wir sahen uns an und ohne ein weiteres Wort, war unsere Entscheidung gefallen.**

**Unsere Wertvorstellungen und die Menschen um uns herum, waren uns wichtiger als Gesellschafterversammlungen und trauergekleidete Unternehmensberater.**

**Wir kratzten unser bisschen Geld zusammen, mieteten eine kleine Halle, hofften auf das Wohlwollen von ein paar Kunden und fingen an, unsere Firma nach eigenen Vorstellungen konkret zu planen.**

**Eine Firma, die für Ihre Mitarbeiter und deren Familien da ist. Eine Firma, die Kunden ernst nimmt und selbst Ideen entwickelt. Eine Firma, die für Kontinuität und Zukunft steht. Eine Firma mit einer Philosophie, und eine Firma die uns selbst Lebensinhalt und ein sicheres Einkommen garantiert.**

**Nun saßen wir dann Ende Dezember 1996 in unserem Büro und Lager „Auf der Lausward 34“ hier im Hafen.**

**Geschenkte Büromöbel 3 PC, ein geliehener Gabelstapler, eine uralte kleine Lagerhalle, das wars !**

**Es war Winter, es zog durch die Fenster, die Scheiben fingen an zu erblinden.**

**Im Lager war es eiskalt, es roch muffig, es gab Schimmel und die Halle war nicht ganz dicht.**

**Die kleinen possierlichen Tiere mit den langen Schwänzen waren auch nicht erfreut uns zu sehen, aber darauf konnten wir keine Rücksicht nehmen.**

**Uns war von vorneherein klar, dass wir uns sehr stark einschränken mussten und uns war noch mehr klar, dass wir extrem viel Energie in die neue Aufgabe zu stecken hatten.**

**Aber: wir hatten das Konzept , wir hatten Budget und Gewinn - und Verlustrechnung. wir hatten uns auf bestimmte Umsatzgrößenordnungen eingestellt . wir hatten eine Personalplanung.**

**Nachdem alles auf dem Papier stand, holten wir im Oktober 1996 unsere guten Anzüge raus, nahmen unser geniales Konzept unter den Arm und sprachen selbstbewusst bei den großen Banken in Düsseldorf vor.**

**Die Antwort war kurz und bündig.**

**Spedition ? Unseriöses Gewerbe, Hinterhof, stinkende LKW, Lärm, kennen wir aus dem Tatort !**

**Es gäbe genug davon und außerdem klappt das ohnehin nicht !**

**Nein danke! Ihr Konzept interessiert uns nicht.**

**Ein wenig deprimiert waren wir anschließend schon. Lag es vielleicht an unseren Anzügen?**

**Aber halt,**

**eine kleine Bank aus dem unbeugsamen Tal an der Wupper machte sich dann doch die Mühe unser Konzept mal etwas genauer anzuschauen, die Sparkasse Wuppertal.**

**Es kamen viele Fragen:**

**nach der Perspektive, nach unserem persönlichem finanziellen Engagement, wie unsere Familien dazu stehen weshalb wir glauben, dass wir Kunden gewinnen und so weiter...**

**Unsere Liquiditätsplanung wurde auf den Kopf gestellt und das Konzept eingehend diskutiert.**

**Am Ende hat diese Bank sich bereit erklärt, unser Partner zu werden und uns zum einen das Konto und zum anderen das dringend benötigte Startup Darlehen zur Verfügung gestellt.**

**Diese Bank hat sich in den 10 Jahren als wirklicher Geschäftspartner erwiesen.**

**Also, wenn's ums Geld geht, Sparkasse!**

**Enttäuscht worden sind wir auch nie von unserem zweiten wichtigen Partner den Stadtwerken Düsseldorf mit Manfred Abels und seinem Team.**

**Einfach super, wie eine Verwaltung funktionieren kann, wenn sie Ihre Leute nur machen lässt.**

**Büro, Halle, alles war kein Problem!**

**Als Anfang 1997 bei unseren Wettbewerbern herauskam, dass die ABC-Logistik GmbH gegründet worden war, atmete man erstmal auf.**

**Gut, dass die zwei nicht bei der Konkurrenz angefangen haben. Jetzt brauchen wir uns keine Sorgen zu machen, das schaffen die nicht.**

**Aber die ersten Aufträge kamen, und das Telefon klingelte permanent.**

**Unsere Wettbewerber hatten nicht damit gerechnet, dass es doch noch Verlader gibt, die auf Menschen und nicht auf große Namen setzen.**

**Aber wir hatten gar keine Zeit uns darüber Gedanken zu machen.**

**Die erste Palette musste am nächsten Morgen in Friedrichshafen sein.**

**Die erste Kiste in Saarbrücken und die ersten Karton wurden in Flensburg erwartet.**

**Ich will mich hier nicht in Details verlieren und unsere Betriebsgeheimnisse verraten, aber natürlich alles war pünktlich beim Empfänger.**

**Die ersten Messeaufträge kamen und an den Wochenenden waren wir kreuz und quer durch Deutschland unterwegs.**

**Man kommt sich schon etwas merkwürdig vor, wenn man als ehemaliger Geschäftsführer eines Großunternehmens, verschmiert auf dem Hallenboden sitzt und mit einer sabbernden Dogge im Nacken, Hundefutter werbewirksam platziert.**

**Die Aufgabenteilung in den ersten Monaten war aber trotz allem gar nicht so schlecht. Unsere ersten beiden Mitarbeiter hatten nämlich auch gekündigt und saßen am 02.01.2007 bei ABC im Büro.**

**Das Geschäft wuchs schnell und unser Tagesablauf drehte ich nur noch um:**

**Abholen, verladen, ausliefern, einlagern, kommissionieren, auslagern.**

**So wie wir weitere Gehälter bezahlen konnten, kamen unsere alten Mitarbeiter fast im Monatsrhythmus zu uns und mit den damit steigenden Kosten stieg natürlich die Anforderung nach mehr Umsatz.**

**Ende 1997 hatten wir mit 10 Mitarbeitern schon 2 Mio DM Umsatz erzielt und keine Verluste eingefahren.**

**1998 verdoppelte sich der Umsatz , und bald darauf hatten wir unser Team wieder fast zusammen.**

**1999 verdoppelten wir dann wieder und es ging rasant weiter.**

**Wir übernahmen die Spedition Wienke aus Düsseldorf mit Reinhart Morgenthaler die Spedition Durschlag aus Düsseldorf, Teile der Spedition Siefu aus Langenfeld mit unserer unermüdlichen Verkaufsleiterin Sonja Ledermann, mit Petra Höpner, Sirko Kirsten, und nunmehr seit kurzem Pia Grieb**

**Wir übernahmen Teile der Sped Rieck aus Neuss mit Stephan Dederichs, Ingo Zimmermann, und seit kurzem Herrn Wirth, Michael Thiel Nölle. Teile von Schäflein und Gröters aus Dormagen Teile von Mordhorst Wülfrath.**

**Aus den meisten Geschäftsverbindungen sind Geschäftsfreunde geworden.**

**Auch unsere Kunden sind mit uns gewachsen und es verbindet uns oft mehr als nur der Auftrag.**

**Es gibt so viele Geschichten !**

**Ich kann mich zum Beispiel an einen Kunden gut erinnern, der immer nur Angebote haben wollte, aber nie Aufträge vergab.**

**Als wir wieder mal vorsprachen, gab er uns zur Aufgabe, ein Angebot für die Stückgutverteilung in Australien auszuarbeiten.**

**Das haben wir dann gemacht.**

**eine Präsentation mit dem „ABC – Känguru“ und dem „ABC Allrad Service“, und der logistischen Versorgung des Ayers Rock mit Gastronomie Artikeln.**

**Für die Fernverkehre wurden die in Australien selbstverständlichen ABC - Megaliner umlackiert und wir haben einen kg Preis angeboten, der nur durch den Einsatz von Hubschraubern und Kleinflugzeugen zu erklären war.**

**Spätestens bei den Krokodilen hat man gemerkt , dass das Angebot wohl nicht so ganz ernst gemeint war.**

**Danach kamen jedenfalls erst mal keine Anfragen mehr.**

**Aber heute gehört diese Firma ebenfalls zu unseren Kunden.**

**Zwar nicht mit Stückgut Australien, aber Holland und Belgien haben auch so Ihre Tücken!**

**Über 500 aktive Kunden zählen auf unser Unternehmen und Markenproduzenten wie Internetanbieter setzen auf unsere Dienstleistung.**

**Behörden, Vereine und Genossenschaften zählen zu unseren Kunden, genauso wie Industrieunternehmen vom Konzern bis zum 2 Mann Betrieb  
Und all die Firmen mit Abkürzungen wie MWS, AJ, PD, RVE, FWG,HVS ,LPR Da kann man in Verbindung mit AdSP, HGB,SVS, ADR glatt einen neuen Hit draus machen.**

**Wir arbeiten gerne für Menschen in Unternehmen, auf die man sich verlassen kann und die wissen daß man sich auch auf uns verlassen kann.**

**Ich möchte noch mal auf einen ganz besonderen Lieferanten zurückkommen der uns immer zu Seite stand und ohne den wir hier heute wahrscheinlich auch nicht stehen würden**

**Die Stadtwerke Düsseldorf, heute Neuss - Düsseldorfer Häfen, die uns mit günstigen**

**Lagerhallen, Büros und ab 2002 mit den Neubauten uneingeschränkt ihr Vertrauen schenkten.**

**Als schon im Sommer 1998 die Halle auf der Lausward nun wirklich zu klein wurde zogen wir zur Franziusstraße mit 3000 qm Lagerfläche damals gegenüber dem UCI Kino**

**Wir mieteten Hallen an der Cuxhavener Str, an der Weizenmühlenstr In der Plange Mühle und am Fallhammer und bewirtschafteten noch mal 5000 qm**

**Im Frühjahr 2001 bei einem Umsatz von etwa 7 Mio € und über 50 Mitarbeiter war schon wieder alles zu klein.**

**Dazu erhielten wir die Hiobsbotschaftt, dass unser Standort an der Franziusstr. verkauft werden würde.**

**Wir planten einen Neubau stellten das Konzept den Stadtwerken in Düsseldorf vor und bekamen zur Antwort:**

**OK, machen wir, wir steigen als Investor ein ! Wie hätten sie es gerne ?**

**Unterschrieben wird wenn alles fertig ist ! Noch Fragen ?**

**Nein wir hatten keine Fragen mehr!**

**Für uns war das der weitere Ansporn das Vertrauen das uns von so vielen Seiten immer entgegengebracht wurde, nicht zu enttäuschen.**

**Und es ging rasant weiter, immer neue Kunden und neue Mitarbeiter kamen dazu  
2000 8 Mio 2001 7 Mio 2002 9 Mio 2003 12 Mio 2004 14 Mio 2005 15 Mio 2006 16 Mio 2007  
Werden es voraussichtlich 20 Mio. € Umsatz sein**

**Wir haben in den Jahren unglaublich viel gelernt und auch die Erkenntnis gewonnen, uns nicht zu übernehmen.**

**Im Jahr 2000 hätte uns das fast die Existenz gekostet, als wir einen großen Reifenhersteller als Kunden gewinnen konnten.**

**Jede Nacht 10.000 unetikettierte Autoreifen, keine Sendungsdaten und ab 06:00h morgens die fröhlichen Reifenhändler am Telefon, war schon eine echte Herausforderung.**

**Seit dieser Zeit sind einige bei uns allergisch gegen den Geruch von Gummi.**

**Wenn die Reifen wenigstens bunt gewesen wären!!**

**Unermüdlich wurden neue Logistikkonzepte erarbeitet, präsentiert und umgesetzt.**

**Nicht alle Geschäfte kamen, aber unsere Überzeugungsquote war hoch**

**Heute gibt es die:**

**Eventlogistik, Logistik für Gerichte, Kühler Logistik, Logistik für Büromaterial, Logistik für Möbel ABC - Messe GmbH ABC – Logistik – München GmbH**

**Alles Bereiche die sich neben Stückgut - und Lagerhaltung zu festen Standbeinen in unserem Unternehmen entwickelt haben und die uns immer wieder neue Empfehlungen eingebracht haben.**

**Alle Geschäfte wären ohne unsere Mitarbeiter und das außerordentliche Engagement nicht umzusetzen gewesen.**

**Und ohne unsere Auszubildenden die vom ersten Arbeitstag an darauf vorbereitet werden später Führungsaufgaben zu übernehmen wäre das Wachstum auch kaum umsetzbar.**

**Unser Münchner Team mit dem Bierverbot im Arbeitsvertrag und unser Messeteam, die sich als Konstruktoren und Weltenbummler einen guten Namen machen.**

**Ich werde sehr oft gefragt, weshalb wir in dieser kurzen Zeit so erfolgreich sein können und vielleicht ist mein Vortrag die Antwort darauf.**

**Wir haben 1997 entschieden uns selbstständig zu machen, Arbeitsplätze zu schaffen und für unsere Familien und die Familien unserer Mitarbeiter zu sorgen.**

**Dafür brauchten wir Geld.**

**Geld bekommen wir von unseren Kunden und die geben uns das nur, wenn sie zufrieden sind.**

**Da wir immer mehr Mitarbeiter beschäftigen, brauchen wir mehr Geld und damit mehr Kunden und so dreht sich das Rad seit 1997 immer gleich.**

**Es ist nur größer geworden.**

**Mit unseren festen Transportunternehmern beschäftigen wir weit mehr als 200 Mitarbeiter und wir sind dafür verantwortlich, dass 500 Menschen und mehr von unserem Erfolg leben können.**

**Nichts geht uns seit Jahren so oft durch den Kopf wie diese Aufgabe und deshalb arbeiten wir jeden Tag und jede Minute an der Qualität und dem Verständnis für die Produkte unserer Kunden.**

**mit freundlichen Grüßen**

**ABC-Logistik GmbH  
Düsseldorf**

**Holger te Heesen**

