

Der selbstfahrende CEO



So schnell macht ihm keiner was vor: CEO Hans-Peter Dreier kennt den LKW ebenso gut wie seinen Schreibtisch. (Foto: Dreier AG)



Deutsche Verkehrszeitung No. 30

<http://www.dvz.de/>

Wir sind noch in den Orient gefahren", erinnert sich Hans-Peter Dreier. Der CEO in dritter Generation des gleichnamigen Schweizer Familienunternehmens in Suhr (Kanton Aargau) meint das wörtlich: Die Dreier AG fuhr bis 1981 nach Bagdad. Aber "wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit", sagt Dreier. Soll heißen: Der Orient war mal ein gutes Geschäft. Dreier liebt diese einfachen Botschaften. Denn "da ist immer auch was Wahres dran", findet er. Nordafrika, genauer Marokko, löste fortan den Orient im Tourenfahrplan ab - bis heute.

Hans-Peter Dreier

Nach der Schule und einem Jahr in der Westschweiz, um sein Französisch zu intensivieren, macht er eine Ausbildung zum kaufmännischen Angestellten. 1979 folgen erste Fahrten nach Spanien und Marokko. Von 1982 bis 1985 studiert er BWL in Olten, steigt dann im Betrieb ein und wird 1994 Geschäftsführer. 1905 noch als Fuhrbetrieb mit Pferd und Wagen gegründet, ist die Dreier AG heute ein Logistikunternehmen mit über 420 Mitarbeitern, 220 eigenen Fahrzeugen, 500 Wechselbrücken und 21 Doppelstockaufliegern.

mich spontan, eine Tour zu übernehmen", erzählt er. Es waren besonders die Touren nach Marokko, die Dreier - noch als Fahrer und nicht als CEO - speziell in Erinnerung geblieben sind. Als junger Bursche sei er eineinhalb Jahre "rauf und runter" gefahren.

Dreier ist einer der CEOs, denen man nichts vormachen kann. Der Chef kann Wechselbrücken-Hängerzüge fahren und tüfelt gern persönlich an Optimierungen. Beispielsweise wenn es um wichtige Höhenzentimeter der Lochraster bei Textiltransporten geht. Etwa mit Herstellern wie Krone. "Am besten ist es immer, wenn beide Seiten etwas davon haben", betont Dreier. Wieder so eine Weisheit.

Zuletzt saß Dreier am 23. Dezember vergangenen Jahres hinter dem Steuer.

"Da war enorm viel los, und ich entschle-

Kurze Vorlaufzeiten von Vorteil

Noch immer gibt es einen bedeutenden Warenstrom der Bekleidungsindustrie von Nordafrika nach Mitteleuropa. Zwar lässt sich in Asien billiger produzieren, aber der Weg mit dem Seecontainer dauert, und der Transportweg über Nordafrika ist relativ kurz und rasch. "Gerade in einer Branche, die sich nach modischen Trends richtet, sind kurze Vorlaufzeiten bis zum Verkaufstisch ein Vorteil", weiß Dreier.

Besondere Anforderungen stellen die pharmazeutischen Produkte dar, die in der Schweiz hergestellt und ebenfalls nach Marokko versandt werden. Eine permanente Temperaturüberwachung garantiert, dass die empfindliche und kostspielige Fracht keinen Schaden nimmt.

Aktuell befasst sich Dreier mit einem neuen Konzept für Nordafrika, das möglichst flexibel viele Transportaufgaben abdecken kann. Eine Forderung der verladenden Automobilindustrie lautet etwa, eine nutzbare Innenhöhe von 3 m zu gewährleisten - "egal, ob Trailer oder Jumbohängerzüge", ergänzt Dreier. "Und wir wollen noch eins obendrauf setzen und die auch als Kühlfahrzeuge einsetzen können." Damit, so der Tüftler weiter, könnten gleichzeitig auch die saisonalen Schwankungen geglättet werden.

Mit seinem Cousin Daniel Dreier hält er zusammen 100 Prozent der Aktien. Während Hans-Peter (53) die Geschäftsleitung innehat, ist sein Cousin Daniel der "Mann für alles". Er sei vor allem "technisch sehr affin", lobt der fünf Jahre jüngere CEO. Neben dem Dieselanteil im Blut, verbindet die beiden Dreiers auch der gleiche Geburtstag: der 8. August.

Die Verkehre nach Nordafrika dürften auch in Zukunft ein wichtiges Standbein des Schweizer Logistikers bleiben. Denn es sind die langjährigen Beziehungen mit gegenseitiger Verlässlichkeit, die Dreier schätzt. Die beste Voraussetzung dafür: Beim Team, das die Marokko-Verkehre betreut, hat es in den vergangenen Jahren keine Fluktuation gegeben, betont der Schweizer. (sm)

Viel Herzblut und Aufbauarbeit

Auf einem Saurer, dem Schweizer Traditions-LKW. "Da steckt viel Herzblut und Aufbauarbeit drin", sagt der Familienvater. Das sei "nich nur einfach Auslandsfahrt und Abenteuer ausleben" gewesen. Dreier nennt es "eine Lebensschule für die Ewigkeit, die keine Managementschule eins zu eins bieten kann". Eben "mehr als Business as usual".

Bereits seit mehr als 40 Jahren fährt die Dreier AG nach Marokko. "Bis zu 20 wöchentliche Abfahrten", konkretisiert der CEO. Wie es dazu kam? Damals, an einer Laderampe, erinnert sich Dreier, wurde der Fahrer Ernst Müller angesprochen, ob er nicht nach Marokko fahren wolle. Die Visitenkarte, die Müller bekam, gab er Dreiers Vater Hans-Rudolf. Der witterte Neugeschäft.

Vier Jahre lang ist Ernst Müller Marokko gefahren. Gepresste Schafwollballen wurden von Frankreich nach Marokko transportiert und dort zu Berberteppichen verarbeitet. Retour fanden die Teppiche Abnehmer in Deutschland und teilweise auch in der Schweiz. "Der ganze Zyklus dauerte jedes Mal drei bis vier Wochen", sagt Dreier. Schon sehr bald fuhr das Unternehmen auch Agrarchemie nach Nordafrika. Später wurden Früchte von dort wieder zurückgebracht.

Inzwischen hätten sich die Märkte beim Im- und Export mit Nordafrika enorm verändert. "Heute", so Dreier, "nehmen die Ausfuhren für die Automotive-Branche einen hohen Stellenwert ein". Umgekehrt wollten aber auch die Nordafrikaner Hamburger essen und Müsli einkaufen. Alles in allem handele es sich sehr wohl um einen Wachstumsmarkt, wie Dreier betont - allen Unkenrufen zum Trotz.