

31. 8. 04

Spezialisiert auf Superlative

Ob Löwen oder Satelliten: Die Traditionsfirma Wallek gilt als erste Adresse für knifflige Transporte

Von Bianca Kellner-Zotz

Garching ■ Im Hof steht ein zwölf Meter langer Sattelschlepper, auf dem Auflieger eine 40 Tonnen schwere Ramme zum Einziehen von Betonsäulen. Daneben mindestens zehn weitere Lastenfahrzeuge, alle im obligatorischen dunkelblau, auf der Fahrertür das Firmenlogo in weiß: Wallek Spezialtransporte. Im Büro des Chefs zieren deckenhohe Landkarten von München, Deutschland und Europa die Wände. Horst Wallek junior erledigt noch schnell ein letztes Telefonat, bevor er die erste Frage beantwortet: „Die Ramme haben wir in der Nacht aus Hamburg geholt. Solche Aufträge sind für uns Routine.“

Der 35-Jährige führt das Unternehmen in vierter Generation. Schon Ur-Großvater Paul war Spediteur; Vater Horst verzichtete auf den traditionellen Sammelgutverkehr und baute die Firma konsequent zu einem Nischenanbieter um. Heute übernimmt das Unternehmen bis zu 5000 Transporte im Jahr; da ist schon mal ein Kommunikationssatellit im Wert von 200 Millionen Euro dabei oder auch ein Fertighaus mit Bestimmungsort Mallorca. Besonders gern erinnert sich Wallek an ein paar Zirkus-Löwen, die per Tieflader in einen Zoo nach Holland gebracht wurden – in betäubtem Zustand versteht sich.

Nächtliches Treiben

Spezialtransport hat viel mit Superlativen zu tun. Das größte Fahrzeug im Wallek-Fuhrpark hat ein Gesamtgewicht von 107 Tonnen bei einer Nutzlastkapazität von 73 Tonnen. Ein Sattelschlepper, wie er beim Transport der Ramme eingesetzt wurde, verfügt über eine Leistung von 600 PS. Auf einer Tour durch ganz Deutschland, wo auch das eine oder andere Gebirge zu überqueren ist, verbraucht er bis zu 100 Liter Diesel auf 100 Kilometern. „Das Gros unserer Transporte geht nachts über die Bühne, wenn die meisten Menschen schlafen. Deshalb ist kaum jemandem bewusst, wie viele Spezialtransporte nötig sind, um wichtige Bauvorhaben wie die Arbeiten am Garching U-Bahnhof durchführen zu können.“

Flexibilität ist nach Ansicht von Wallek in seiner Branche fast genauso wichtig wie Erfahrung. Schließlich wisse man zu Beginn



So sieht es aus, wenn sich ein Spezialtransport der Garching Firma Wallek samt diversen Begleitfahrzeugen auf den Weg macht. Foto: privat

eines Projektes nie genau, was an Schwierigkeiten auf einen zukommt. „Wir bieten unseren Kunden einen Komplettservice, von der Planung der optimalen Streckenführung über die Beantragung aller erforderlichen Genehmigungen bis hin zum Transport selbst.“ Die Abstimmung mit den Behörden sei oft der entscheidende Part. In der Regel werden Einzelgenehmigungen am Sitz des Unternehmens – im Fall von Wallek beim Landratsamt München – beantragt. Das Landratsamt leitet dann ein Anhörverfahren mit allen betroffenen Gemeinden ein, die anschließend ihre Stellungnahmen abgeben und dem Transporteur bestimmte Auflagen machen. Dazu gehören Vorschriften zur Fahrgeschwindigkeit, zur Route oder auch zur Anzahl der Begleitfahrzeuge. Dann kann es losgehen: Ampeln werden demontiert, Autobahnen und Landstraßen gesperrt, der Konvoi rollt los.

Im Münchner Raum ist Wallek führend, aber auch über die Grenzen der Landeshauptstadt hinaus gilt der Spezial-Spediteur als ers-

te Adresse – mittlerweile für Kunden aus ganz Europa. So war es auch bei dem Auftrag für den Satellitentransport. Der war dann besonders knifflig: In einem gekühlten Container mit Notstromaggregat brachten die Garching Fachleute das hochempfindliche Gerät von Ottobrunn nach Nancy in Frankreich. Luftfeuchtigkeit und Temperatur mussten während der ganzen Fahrt konstant gehalten werden, die kleinste Erschütterung hätte den künftigen Erdtrabanten schwer beschädigen können. „Wir haben den Satelliten behandelt wie ein rohes Ei mit einem Durchmesser von drei Metern.“

Gutes Geld für gute Arbeit

Der Schwerpunkt der Unternehmens-Aktivitäten liegt mit rund 70 Prozent der Aufträge aber in der Baubranche. Und das erklärt auch, warum der Firmenchef derzeit nur „gemischt zufrieden“ ist: „Im Baugewerbe gibt es zu viele Überkapazitäten, da ist momentan nicht viel Geld zu verdienen.“ Trotzdem stehe die Firma auf einem gesunden Fundament. 4,5 Mil-

lionen Euro Umsatz erwirtschaftet Wallek pro Jahr mit seinen 30 Mitarbeitern. Die sind ihm auch besonders wichtig: „Um besser zu sein, musst du mit den Besten arbeiten. Von Dumping-Löhnen halte ich nichts.“ Die aktuelle Diskussion um Billigangebote und Preisschlachten ist nach Ansicht von Wallek symptomatisch für das Dilemma am Standort Deutschland: „Wir wollen der Welt ständig erklären, wie toll ‘made in Germany’ ist, aber wir selbst zweifeln daran, dass deutsche Produkte ihren Preis wert sind und jagen von einem Schnäppchen zum anderen.“

Wallek will auch weiterhin durch Qualität, Pünktlichkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit überzeugen. Um den hohen Standard trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage halten zu können, sucht er nach neuen Strategien. Dazu gehört der Ausbau der eigenen Werkstatt, um auch Reparaturen an Fremdfahrzeugen übernehmen zu können. Wachstum ist für ihn dagegen kein Ziel: „Wir wollen unseren hohen Standard halten. Das wird schon schwer genug.“