

Bei Herrmann läuft es wie geschmiert

UNTERNEHMEN IM GESPRÄCH Seit 57 Jahren unterhält der Familienbetrieb aus Einhausen einen Mineralölhandel

VON MATTHIAS VOIGT

Service, günstige Preise und schnelle Reaktionszeit: Mit diesem Dreiklang behauptet sich das Familienunternehmen Heizöl-Herrmann aus Einhausen am Markt. Kern des Geschäfts ist der Vertrieb von Heizöl, Dieseldieselkraftstoff und Kraftstoffen.

Gerade einmal 3000 Einwohner zählte Einhausen 1957. Damals gründeten Werner und Christa Herrmann ein Unternehmen, das sich dem Brennstoffhandel verschrieben hatte. Zunächst wurden vornehmlich die Leute im Ort mit nur einem Tankwagen versorgt. 57 Jahre später, Einhausens Einwohnerzahl hat sich mittlerweile verdoppelt, handelt „Heizöl-Herrmann“ immer noch mit Brennstoffen und Kraftstoffen. Doch zu den Kunden zählen nunmehr Gewerbetreibende, Landwirte und Privatkunden in einem Umkreis von mehr als 50 Kilometern. Der Zuwachs bei den Kunden macht sich auch auf dem Firmengelände an der Ortsausfahrt Richtung Groß-Rohrheim bemerkbar: Für die Auslieferungen stehen sieben eigene Tankwagen mit Anhänger bereit, davon zwei nur für die Auslieferung von Dieseldieselkraftstoff. Ein Sprinter sowie ein Lastwagen für den Vertrieb von Schmierstoffen runden den Fuhrpark ab.

Wichtige Kenngröße beim Mineralölhandel ist wie eh und je der Preis. Und der ist so günstig wie seit vier Jahren nicht mehr. Das spürt auch der Familienunternehmer. „Die Nachfrage ist stärker als sonst zu der Zeit. Die Kunden wollen noch mal nachfüllen“, sagt Geschäftsführer Joachim Herrmann. Wer momentan ordere, bekomme die Bestellung noch im Januar ausgeliefert – fix zum jetzigen Preis.

Per Internet die Tankklaster orten

Um den Kunden wirtschaftliche Angebote machen zu können, ist neben dem effizienten Einkauf auch umsichtiges Fahrtenmanagement gefragt. „Jederzeit können wir sehen, wo sich gerade unsere Tankklaster befinden“, sagt Herrmann und blickt auf einen Monitor im zentralen Büroraum des Unternehmens. Über eine Online-Anwendung können die Fahrzeuge punktgenau geortet werden. Ein Tankklaster befindet sich derzeit bei einem Kunden in Riedstadt. Über die Software kann Joachim Herrmann eine Nachricht an den Fahrer schicken. Darin steht, dass er einen zusätzlichen Auftrag, der eben erst telefonisch eingegangen ist, noch auf dem Rückweg nach Einhausen erledigen kann. „Zusätzlich können wir unsere Mitarbeiter über Betriebsfunk und Telefon erreichen“, ergänzt Sohn Jens Herrmann.

Die Firmenhistorie zeigt, dass aus dem anfänglichen Ein-Mann-Betrieb ein Mittelständler geworden ist, in dessen Zentrum nach wie vor die Familie steht. Der gelernte Feingeräteelektroniker Joachim Herrmann übernahm die Geschäfte von seinem Vater



Um den Tank eines Kunden zu befüllen, wird die Zapfpistole, die Mitarbeiter Markus Zegar in Händen hält, an den Tankstutzen angeschlossen. Die Lastzüge verfügen über ein Fassungsvermögen von bis zu 32 000 Liter. FOTO: MATTHIAS VOIGT

Werner federführend 1984, die rechtliche Übergabe erfolgte zehn Jahre später. Als Geschäftsführer leitet er die Disposition und betreut vorrangig alle Großkunden. Seine Tochter Mirja stieg 2006 in den Familienbetrieb ein und kümmert sich seitdem neben dem Telefonverkauf um die Buchhaltung. Ehefrau Margot unterstützt ihre Tochter beim Mahnwesen und administrativen Aufgaben im Büro. 2009 trat Sohn Jens nach erfolgreich abgeschlossenem BWL-Studium dem Unternehmen bei. Er leitet das Verkaufsteam. „Die Jugend wird das Unternehmen später einmal fortführen, das ist schon geklärt“, sagt Joachim Herrmann (57) mit Blick auf seine erwachsenen Kinder. Doch ans Aufhören denkt er noch lange nicht.

Mit einem Dreiklang aus Service, schneller Reaktionszeit und niedrigen Preisen will sich das Familienunternehmen auch weiterhin am Heizöl- und Dieseldieselkraftstoff-Markt behaupten. Die Umsätze steigen, was aber in der Mineralölbranche wegen der

stark schwankenden Preise keine allzu große Aussagekraft für den Geschäftserfolg hat. Aufschluss gibt da schon eher der Jahresumschlag: Im vergangenen Jahr lieferten die Einhäuser

ECHO-Themenmonat:



rund 30 Millionen Liter Heizöl, 20 Millionen Liter Dieseldieselkraftstoff und 100 Tonnen Schmierstoffe aus.

Der Gesamtumsatz belief sich auf knapp 40 Millionen Euro. Eine hohe Summe für ein Unternehmen mit elf Vollzeit- und vier Teilzeitkräften. Doch der Millionenumsatz verblüfft nur auf den ersten Blick. Denn bei den Mineralölhändlern schlägt der Einkauf teuer zu Buche, die Preise werden als durchlaufende Posten an die Endverbraucher weitergegeben. Für dieses Jahr rechnen die Herrmanns mit einer Um-

satzsteigerung. „Und die Vorbereitungen für 2015 sehen auch schon ganz gut aus.“

Der Umsatz verteilt sich in etwa so auf die Kunden: Gut 60 Prozent wird über die Privatkunden erwirtschaftet, die vor allem Heizöl nachfragen. Dieseldieselkraftstoff wird hauptsächlich an Gewerbetreibende geliefert, die zu 30 Prozent zum Umsatz beitragen. Der Rest bezieht sich auf Schmierstoffe für Landwirte, Busbetriebe, Speditionen und Bauunternehmen gehören ebenso zum Stamm wie der Hausbesitzer, der den Öltank für die Heizung auffüllen lässt.

Die Verträge zwischen Händler und Kunde werden fast ausschließlich mündlich getroffen. Der Kunde ordert, die Herrmanns besorgen das Heizöl oder den Diesel und liefern in einem vereinbarten Zeitraum aus. Im Bedarfsfall, etwa bei einem Leerstand, wird schnell geliefert und auf besonderen Wunsch auch samstags.

Dieseldieselgeschäft hat sich verdreifacht

Ein eigenes Tanklager hält das Unternehmen aus Einhausen nicht vor. Die sieben fest angestellten geprüften Gefahrgutfahrer beladen ihre Lastzüge zweibis dreimal täglich. Im nur gut zehn Kilometer entfernten Gernsheimer Hafen wird Heizöl bezogen, in Flörsheim und Raunheim Diesel geladen. „Das Dieseldieselgeschäft hat sich in den letzten fünf Jahren verdreifacht“, bilanziert der Geschäftsführer. Zwei der sieben Tankklaster sind momentan für die Lieferung dieses Kraftstoffs abgestellt. Das Liefergebiet erstreckt sich südlich des Mains von Rüsselsheim über den Landkreis Groß-Gerau und das hessische Ried bis Mannheim,

die Landkreise Darmstadt-Dieburg und Bergstraße, Worms, die Region Wonnegau und Teile Rheinhessens.

Früher galt die Faustregel: Wenn es draußen kalt wird und der Winter naht, füllen die Hausbesitzer ihre Tanks. Starke Nachfrage besteht in dieser Zeit tatsächlich noch. Doch bestellen mittlerweile immer mehr Kunden im Sommer oder gerade dann, wenn sie sich einen niedrigen Preis versprechen. Ein wenig Taktieren gehört im Mineralölgeschäft zum Alltag. Auf mehreren Monitoren verfolgen Jens und Joachim Herrmann die aktuellen Preise an der Warenterminkbörse. „Bei jedem Zucken der Börse zuckt der Finger bei uns“, sagt der Jungunternehmer und lacht. „Wir dürfen natürlich nicht verschlafen, wenn plötzlich der Preis hochgeht.“

Die Geschäfte laufen ordentlich, die Nachfolge ist längst geregelt. Da muss die Frage erlaubt sein: Wann gedenkt Joachim Herrmann in Rente zu gehen? „Mein Ziel ist, mit 65 Jahren nur noch an 40 Stunden pro Woche im Betrieb zu sein.“



Familienunternehmen: Mirja (von rechts), Joachim, Margot und Jens Herrmann sowie Marc Schmunkamp. FOTO: MATTHIAS VOIGT

STECKBRIEF

Heizöl-Herrmann GmbH & Co.KG

Branche: Mineralölhandel
Produkte: Vertrieb von Heizöl, Diesel und Schmierstoffen
Standort: Einhausen
Umsatz: knapp 40 Millionen Euro (2013)
Geschäftsführer: Joachim Herrmann
Gründung: 1957
Mitarbeiter: 15
Kunden: Gewerbetreibende, Privatkunden, Landwirtschaft