



Es ist die Zeit nach der deutschen Wiedervereinigung, in der die „Transport – Die Zeitung für den Güterverkehr“ 1991 zum ersten Mal im Münchner HUSS-VERLAG erscheint. Am 24. Oktober 2011 werden wir 20 Jahre alt. Aus diesem Grund wollen wir mit einer Serie über Unternehmen aus der Transportbranche, die auch in diesem Jahr 20 Jahre alt werden, stellvertretend unsere Geschichte erzählen. Viel Spaß beim Schwelgen!



Quer durch Europa touren die Fahrzeuge von Maintal

Fotos: Maintal



„In 20 Jahren will ich stolz zurückblicken auf das, was sich bis dahin entwickelt hat.“

Markus Grenzer, Geschäftsführer

Im Maintal und weit darüber hinaus

Jubiläum In 20 Jahren hat sich der kleine Kurierdienstleister Maintal zu einem mittelständischen Universaltransporteur hochgearbeitet

Mit einem alten Ducato-Transporter und dem Verkauf von Rattmöbeln auf amerikanischen Volksmärkten fing alles an. Nebenbei tourte Norbert Grenzer mit einem Reisebus quer durch Europa. Doch dass der Ducato die meiste Zeit auf dem Hof parkte, gefiel dem umtriebigen Hessen nicht. „Mein Vater hielt nach einer weiteren Beschäftigung

Nicht nur der Fuhrpark, auch das Tätigkeitsfeld hat sich verändert. „Von 1991 bis 1993 war die Haupttätigkeit ganz klar der Transport von Zeitungen“, weiß der Sohn des Firmengründers. Als Sub-Subunternehmer der EMS Kurierpost war sein Vater damals für das Presseschlagdepot in Frankfurt zuständig. Außerdem übernahm er die Po-

der EMS Kurierpost, Hauptauftraggeber von Maintal, 1993 Insolvenz anmeldete, musste der junge Betrieb erst einmal herbe finanzielle Einbußen hinnehmen. Doch das Unternehmen hatte Glück im Unglück. „Wegen der guten Leistungen, die wir bis dahin erbracht hatten, erhielten wir die Touren daraufhin direkt von der EMS Kurierpost“, erin-

ersten Jahren weitgehend von zu Hause aus leitete, erhielt Sohn Markus bereits früh Einblick in die Materie. Sobald er 1995 seinen Führerschein in der Tasche hatte, arbeitete er auch aktiv mit. Nach der Schule, dem Arbeitstag im Ausbildungsbetrieb oder am Wochenende setzte er sich ans Lenkrad, tourte dafür quer durch Deutschland oder Europa. Während seiner Ausbildung zum Speditionskaufmann stieg Markus Grenzer zudem in die Verwaltung des Unternehmens mit ein. Immer wieder saß er in der Dispo und un-

terstützte die Mitarbeiter. „Nachdem ich dann meine Ausbildung abgeschlossen hatte, bin ich 1999 voll in den väterlichen Betrieb eingestiegen“, erinnert sich Grenzer junior heute. In der ersten Zeit saß er meistens im Fahrzeug. Die Disposition hat er erst später übernommen. „Das Geschäft war allerdings sehr hart, die Anforderungen wurden immer größer und die Kosten immer höher“, schildert Grenzer weiter. Auch dass der Postdienstleister 2001 einen Anteil von 85 Prozent am Gesamtumsatz hatte, gefiel weder Vater noch Sohn. Die Abhängigkeit von dem einen Auftraggeber war ihnen zu groß. Darüber hinaus verloren sie den Auftrag für das

Partner im Netzwerk

Die Bedeutung von Netzwerken hat Grenzer senior bereits früh erkannt. Er war davon überzeugt, dass es für Einen alleine auf Dauer schwierig ist, zu überleben oder weiter zu wachsen. Deswegen trat er bereits 1998 dem Netzwerk „In Time Direkt Kurier“ bei. „Wir taten das vor allem, um die Fahrzeuge besser auszulasten, Leerkilometer zu minimieren und dem Kunden eine größere Angebotspalette bieten zu können“, erklärt der Sohn heute. „Damals profitierten wir vor allem von der 60-minütigen Sendungsübernahme in Deutschland, die wir den bestehenden und neuen Kunden anbieten konnten – zu einem einheitlichen Preis sowie einheitlicher Qualität.“

Die guten Erfahrungen haben den Transporteur dann dazu bewegt, 2003 als Partner und Gesellschafter dem Netzwerk Profex Couriersystem beizutreten. „Wir haben diesen Schritt bis heute nicht bereut“, versichert Grenzer.

Zusammen mit unseren mehr als 55 Partnern verfügen wir europaweit aktuell über rund 2.500 Fahrzeuge. So können wir als kleiner Maintal auch mit den Großen mithalten.“ Das Netzwerk ermöglichte dem Unternehmen neben der besseren Fahrzeugauslastung auch noch diverse Rahmenabkommen mit Fahrzeugherstellern, Tankkartenanbietern, Fahrgesellschaften oder Versicherungen.

Als nach nur kurzer aber schwerer Krankheit der Vater und Firmengründer 2004 starb, war das ein schwerer Schlag für den jungen Sohn. Markus Grenzer war damals gerade erst 26 Jahre alt, leitete die Disposition und hatte, wie er selbst

sagt, keinerlei Erfahrung und Wissen, was die Führung des Unternehmens anging. Dennoch wagte er den Sprung ins kalte Wasser und übernahm die Führung des Unternehmens von jetzt an alleine.

Als sein zweites Standbein neben dem Transportgeschäft folgte der Vater in all den Jahren seinen Tourismusbereich weitergeführt. Der bestand 2004 aus einem kleinen Reisebüro und drei Bistro-Doppelstock-Reisebussen. Nach seiner Firmenübernahme stellte Markus Grenzer diese Sparte ein. „Ich hatte davon wenig Ahnung und wollte mich auf das Kerngeschäft konzentrieren“, erklärt er. Die ersten beiden Jahre als Firmenchef seien sowieso schon schwierig gewesen. Er musste völlig neue Aufgaben übernehmen und war auf einen Schlag ganz alleine für die damals 25 Mitarbeiter verantwortlich. Dazu kam, dass die gesamte wirtschaftliche Situation sehr angespannt war, weil das Unternehmen gerade einen großen Forderungsausfall verbuchen musste.

Zwei Jahre habe es gedauert, bis der Knoten platzt und er in seiner neuen Position so richtig angekommen war, berichtet Grenzer. Dafür, dass seine Mitarbeiter in dieser Zeit immer hinter ihm standen und ihn unterstützten, ist er noch heute dankbar.

Gesundes Wachstum

Die Zusammenarbeit mit DHL im Bereich Paketzustellungen stellte Grenzer junior in seinem zweiten Jahr als Firmenchef ein. Ein profitables Arbeiten sei nicht mehr möglich gewesen, sagt er. Die frei gewordenen Kapazitäten nutzte er lieber für einen weiteren Ausbau im Bereich Sonderfahrten. Heute übernimmt er außerdem Air-Carter und On-Board-Courier. Er bietet einen Verzoollungsservice, Sammelgut und fährt seit Kurzem auch temperaturgeführte Transporte.

Die geografische Reichweite seiner unternehmerischen Tätigkeit hat Grenzer eigenen Angaben zufolge ebenfalls ausgebaut: „Starteten 2004 noch 85 Prozent unserer Aufträge im Rhein-Main-Gebiet, so sind das inzwischen nur noch etwa 60 Prozent. Der Rest startet kreuz und quer in Deutschland und Europa.“ Stolz ist Grenzer außerdem auf den Service seines Unternehmens: „Wir haben 2010 die 115-Stunden-Woche ins Leben gerufen. Damit ist das Büro von Montag 6.00 Uhr bis Samstag 1.00 Uhr rund um die Uhr personell besetzt.“

Für die Zukunft plant Grenzer weiterhin ein gesundes Wachstum, vielleicht auch den Aufbau von Niederlassungen. Dabei allerdings, auch das ist ihm wichtig, möchte er die familiäre Atmosphäre im Unternehmen wahren.

Transport, 02.12.2011 (ha)



Leider nicht das Original: So oder so ähnlich sah der Ducato aus, mit dem Norbert Grenzer seine ersten Kurierfahrten aufnahm

Foto: Flat

Ausschau, die er mit dem Transporter durchführen konnte“, erinnert sich sein Sohn Markus Grenzer. Er war gerade erst 13 Jahre alt geworden, als sein Vater 1991 über eine Zeitungsannonce auf einen Subunternehmer der damaligen EMS Kurierpost, heute DHL Express, aufmerksam wurde und seine Fahrt ins Kuriergeschäft startete.

Heute – 20 Jahre später – gehört der uralte Ducato längst der Vergangenheit an. Auf dem Hof stehen stattdessen sehr viel modernere Fahrzeuge: brandneue Sprinter, Actros oder MAN TGX. Insgesamt umfasst der Fuhrpark derzeit 37 Fahrzeuge, darunter fünf 7,5-Tonner, zwölf 12-Tonner und neun Sattelzüge.

ket- und die Telegrammzustellung im gesamten 63-er-Postleitzahlen-Gebiet. Nebenbei erledigte er die ein oder andere Sonderfahrt. Inzwischen transportiert das Unternehmen kaum noch Pakete oder Zeitungen. Zeitkritische Sonderfahrten machen dafür etwa 90 Prozent der Fahrten aus. Die kommen kurzfristig und müssen auf direktem Weg schnellstens erledigt werden – europaweit versteht sich.

Zwei Jahre nach der Firmengründung gehörten fünf Transporter und sechs Angestellte zum Unternehmen. Das Büro zog vom heimischen Wohnzimmer in die eigens dafür ausgebaute Garage. Dann kam der erste Rückschlag. Als der Subunternehmer

nerst sich Markus Grenzer. Das half seinem Vater, den Rückschlag zu verkraften und weiter auf Wachstum zu setzen.

Aufbauphase

Nach sechs Jahren bestand sein Fuhrpark bereits aus 15 Fahrzeugen, darunter vier 7,5-Tonner. Wegen der im Wohngebiet parkenden Fahrzeuge habe das allerdings zu Streit mit den Nachbarn geführt, berichtet der Junior und das Unternehmen musste ein weiteres Mal umziehen. Ausreichend Platz dafür bot ein 1.650 Quadratmeter großes Grundstück in Bruchköbel, nahe dem Heimatort Maintal. Da der Vater sein Unternehmen in den

terstützte die Mitarbeiter. „Nachdem ich dann meine Ausbildung abgeschlossen hatte, bin ich 1999 voll in den väterlichen Betrieb eingestiegen“, erinnert sich Grenzer junior heute. In der ersten Zeit saß er meistens im Fahrzeug. Die Disposition hat er erst später übernommen. „Das Geschäft war allerdings sehr hart, die Anforderungen wurden immer größer und die Kosten immer höher“, schildert Grenzer weiter. Auch dass der Postdienstleister 2001 einen Anteil von 85 Prozent am Gesamtumsatz hatte, gefiel weder Vater noch Sohn. Die Abhängigkeit von dem einen Auftraggeber war ihnen zu groß. Darüber hinaus verloren sie den Auftrag für das

terstützte die Mitarbeiter. „Nachdem ich dann meine Ausbildung abgeschlossen hatte, bin ich 1999 voll in den väterlichen Betrieb eingestiegen“, erinnert sich Grenzer junior heute. In der ersten Zeit saß er meistens im Fahrzeug. Die Disposition hat er erst später übernommen. „Das Geschäft war allerdings sehr hart, die Anforderungen wurden immer größer und die Kosten immer höher“, schildert Grenzer weiter. Auch dass der Postdienstleister 2001 einen Anteil von 85 Prozent am Gesamtumsatz hatte, gefiel weder Vater noch Sohn. Die Abhängigkeit von dem einen Auftraggeber war ihnen zu groß. Darüber hinaus verloren sie den Auftrag für das



Zum Fuhrpark in Bruchköbel gehören 37 Fahrzeuge



Einmal im Jahr haben die Trailer von Maintal den „Ring“ für sich gepachtet