Quelle: TRUCKER 3/2011

Schmankerl für die Fahrer: Betriebsausflug zum „Ring"

Übernehme jeden Auftrag: Auch Luftfracht im Portfolio

Wunschkonzert

Vom Kleinkurier zum Universaltransporteur: **Maintaler schrieb in 20 Jahren** eine deutsche Erfolgsgeschichte.

Am Anfang war ein Fiat Ducato: Markus Grenzer war 13, als sein Vater mit einem hochbetagten Kleintransporter ins Kuriergeschäft startete. Heute rollen statt uralten Ducatos brandneue Sprinter, Actros oder MAN TGX für Maintaler. Und seit 2004 führt Markus Grenzer die Geschäfte des Mittelständlers.

VOM KURIERGESCHÄFT ZU *SONDERTRANSPORTEN*

Manchmal kann Grenzer es selbst nicht glauben, was aus den bescheidenen Anfängen im Laufe von zwei Jahrzehnten entstand. „Anfangs war das Büro in unserem Wohnzimmer, später dann in der Garage, bis wir 1998 den Neubau in Bruchköbel bezogen", erinnert sich der 33-jährige Vollblut-Transporteur, der sich mittlerweile keinen anderen Job mehr vorstellen kann.

Vater Norbert fuhr Zeitungen für EMS Kurierpost, später dann für DHL Express. Und der Sohnemann sah ihm dabei stets genauestens über die Schulter. Allerdings waren die Zeitungstransporte ein knüppelhartes Geschäft, das immer weniger Geld abwarf. Gleichzeitig stiegen die Kosten. Zehn Jahre nach Gründung des Unternehmens war Maintaler zu 85 Prozent von DHL abhängig, was Vater und Sohn überhaupt nicht gefiel. Man begann, Sonderfahrten zu übernehmen, versuchte, neue Kunden zu akquirieren und sich „breiter aufzustellen". Nach 14 Jahren stiegen die Grenzers aus der Kooperation mit DHL aus. „Ein profitables Arbeiten war einfach nicht mehr möglich", begründet Markus Grenzer den radikalen Schnitt. Grenzer Junior hatte zu dem Zeitpunkt schon seine Lehre als Speditionskaufmann beendet. Schon während der Schule und später Ausbildung – den Führerschein hatte er 1995 erworben – fuhr er häufig Touren für den väterlichen Betrieb, Deutschland und International. Auch in der Dispo arbeitete er fleißig nebenbei mit.

DER SCHOCK, ALS PLÖTZLICH *DER VATER STARB*

Dennoch: Es war ein Schock, als sein Vater 2004 nach kurzer Krankheit starb. Und ein Sprung ins kalte Wasser. Mit 26 Jahren lastete auf Markus Grenzer die Verantwortung für 25 Mitarbeiter. „Ich musste völlig andere Aufgaben übernehmen. Außerdem war die wirtschaftliche Situation nicht gut. Wir mussten gerade einen großen Forderungsausfall verbuchen", erzählt er.

Ein erster Schritt Grenzers war, den Tourismusbereich, den man mit drei Bistro-Doppelstock-Reisebussen und Reisebüro als zweites Standbein führte, einzustellen. „Davon hatte ich wenig Ahnung und wir wollten uns aufs Hauptgeschäft konzentrieren", begründet er. Das waren die Sondertransporte. Es dauerte jedoch zwei Jahre, „bis der Knoten geplatzt war", wofür Grenzer noch heute seinem Team dankbar ist. „Alle haben an einem Strang gezogen", beschreibt er. Im Laufe der Zeit erweiterte Grenzer das Spektrum des Unternehmens, sodass er heute stolz vermelden kann: „Wir versuchen, jeden Wunsch zu erfüllen. Und sei es, dass ein Kunde „spontan eine Antonov von London nach Moskau braucht". Über das Profex-Netzwerk mit 50 Partnern und 2500 LKW in ganz Europa könne man als kleiner Maintaler mit den Großen mithalten. In der Krise investierte Grenzer antizyklisch (s. Interview), hielt die Mitarbeiter mit Kurzarbeit an Bord und legte mit ersten Anzeichen der Besserung den Schalter um. Heute erweitert Maintaler gerade erneut das Grundstück, stockte den Fuhrpark unter anderem um drei Sattelzüge auf, führte die 115-Stunden-Woche („Schlaflos in Bruchköbel") als 24-Stunden-Dienst ein – und feiert mit berechtigtem Stolz 20-jähriges Firmenjubiläum. Aus einem kleinen Ducato wurde ein großer Traum. *JR*

Starker Auftritt: Zum akkuraten Firmenbild tragen prägnante Trucks ebenso bei wie der „Maintaler" als Hauszeitung

IM PROFIL

Anschrift:
Maintaler Express Logistik GmbH
Keltenstraße 7
63486 Bruchköbel
Tel.: 0 61 81 / 3 00 99 10
Fax.: 0 61 81 / 3 00 99 711
info@maintaler.de
www.maintaler.de
Firmengründung/-leitung:
1991 von Norbert Grenzer
Hauptaktivitäten:
Direkt-/Sonderfahrten, Beschaffungslogistik, je ohne Gewichtsbeschr., Gefahrgut, Air Charter, Feinverteilung, 24-Std.-Service
Fuhrpark:
30 eigene Fahrzeuge, 6 Sattelzüge, 15-t-Jumbo, Megazug, WB-Zug, 10 7,5/12-t (MB, MAN), 11 Trapos

©Maintaler

Trucker INTERVIEW

Wie schwer fiel Ihnen die Entscheidung, in der Krise zu investieren statt zu entlassen?
In der Krise hatten wir Ende Februar 2009 Kurzarbeit eingeführt, aufgrund des enormen Einbruchs seit Oktober 2008. Hier war der Umsatz im Schnitt zwischen 25 und 30 Prozent zurückgegangen. Die Fahrer hatten nur eine 3- oder 4-Tage-Woche. Zum Kurzarbeitergeld haben wir einen freiwilligen Zuschlag gezahlt, sodass der Nettoverlust nur 50 bis 80 Euro betrug. Die Stimmung war, wie wohl überall, in der Zeit sehr negativ. Jedem Mitarbeiter wurde mitgeteilt, dass wir keine Entlassungen planen. Ab März 2009 fuhren wir wieder Gewinne ein, der Verlust wurde wettgemacht. Ab Ende August haben wir die Kurzarbeit eingestellt. Bereits ab Juli stellten wir einen großen Fahrzeugengpass fest, sodass wir Aufträge gar nicht mehr bedienen konnten. Spätestens im September war mir klar, dass wir investieren müssen in weitere Fahrzeuge sowie Fahrer. Weitere Unternehmer zu finden, war aber schwerer denn je, sodass wir hauptsächlich in eigene Fahrer und Fahrzeuge investiert haben.

Hatten Sie keine Zweifel, ob der Aufschwung anhält?
Doch, die Angst, dass wir es nicht schaffen könnten, spielte in den fünf wirklich schlechten Monaten eine große Rolle. Durch Gespräche mit der Hausbank und die bessere Entwicklung schwand die Angst. Vor allem auch, da unsere Kunden fast alle zu uns standen, trotz teils ruinösen Angeboten, welche ihnen vorlagen. Sicher mussten auch wir in diesem Jahr unsere Preise erheblich reduzieren, allerdings nicht unter die Schmerzgrenze. Der ein oder andere Kunde ging verloren.

Rastlos in Bruchköbel: 125 Aufträge täglich

Wie kann man sich am Hochlohnstandort „D" behaupten?
Durch ein großes Netzwerk können wir unseren Fuhrpark gut auslasten und bei größeren Kunden teilweise die „billigen" Preise mitgehen. Hier macht's die Mischung des Gesamtvolumens der rund 125 Aufträge, welche jeden Tag abgewickelt werden. Ohne die Mittelstandskunden, die nicht nur auf den Preis schauen, wäre es aber schwer, zu überleben. Wir haben einen breiten Kundenstamm, sodass wir uns keine Preise diktieren lassen. Entweder er zahlt einen Preis oder er muss zur Billigkonkurrenz nach Mittel- oder Osteuropa ausweichen. Wobei selbst in Deutschland sehr viele Billiganbieter unterwegs sind. Wir bieten unserem Kunden ‚alles aus einer Hand'. Ob ein PKW von Frankfurt nach Mainz, ein Megatrailer von Barcelona nach Göteborg, ein On-Board-Courier ab Düsseldorf nach Istanbul, eine Antonov von London nach Moskau, 24000 kg Gefahrgut ex Frankfurt nach Wien, Kranbeladung, GPS-gestützter Transport hochwertiger Ware – wir versuchen, jeden Wunsch zu erfüllen.

Klingt nach entsprechend hohen Anforderungen an Fahrer?
Klar, wir verlangen Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Loyalität, hilfreiches und freundliches Auftreten, gepflegtes Erscheinungsbild, pfleglichen Umgang mit den Fahrzeugen sowie der Ware unter Berücksichtigung aller Lasimittel, sicheren Umgang mit der deutschen Sprache in Wort und Schrift und vor allem die Bereitschaft zu langjähriger Bindung. Alleine 2010 haben vier Fahrer ihr Zehnjähriges gefeiert ...

Und was bieten Sie?
Jeder Fahrer kann sich nach oben arbeiten. Angefangen wird meist mit einem gebrauchten LKW, der von einem bewährten Fahrer übergeben wird. Der bekommt dann in der Regel ein sehr gut ausgestattetes Fahrzeug, unter anderem mit der vollen Sicherheitsausstattung und vielem mehr. Hinzu kommt ein ansprechendes Design. Das kostet, unterm Strich macht es sich aber bezahlt. Auf die Kombination unserer Fahrer und Fahrzeuge bin ich sehr stolz. Außerdem erhält jeder Fahrer ein faires Gehalt. Auf Lenk- und Ruhezeiten legen wir auch viel Wert, Konflikte mit dem Gesetz sind selten. Da wir ein relativ kleines Transportunternehmen sind, ist das Verhältnis familiär. Das ganze Paket macht uns im umkämpften Transportmarkt fast unschlagbar.

Alarmierende Werbung auf den LKW

Und sonstige Besonderheiten?
Als Schmankerl für die Fahrer besuchen wir jährlich den Truck Grand Prix am Nürburgring. Highlight ist für unsere Fahrer der Konvoi. Solche Veranstaltungen sind mir sehr wichtig, sie dienen dem Zusammenhalt des Teams.

Keine Klagen: Maintaler-Chef Markus Grenzer liebt Job und Branche

Bilden Sie auch aus?
Bisher nur Speditions- und Bürokaufleute. 2010 habe ich mich mit dem Thema BKF kurz beschäftigt. Die Abwicklung einer Ausbildung zum BKF scheint doch etwas komplizierter zu sein. Aufgrund des Wachstums 2010 habe ich das vertagt. Bisher hatten wir keine Probleme, neues Fahrpersonal zu finden. Das wird sicher schwerer. Besser, wenn man selbst ausbildet.