

NEWS!

Ausgabe 02/07



Das Magazin vom Maintaler Kraftfahrerservice

MESSE MÜNCHEN
INTERNATIONAL



■ **Gefahrgut**

Maintaler Experte im Gefahrgutbereich

■ **Netzwerk ist nicht gleich Netzwerk**

Das Systemkonzept der Profex Couriersystem GmbH

■ **transport logistic 2007**

Maintaler gemeinsam mit dem Profex Couriersystem vertreten

■ **Umsatz**

Profex knackt die 90-Millionen-Umsatz-Marke

■ **Flotte**

Maintaler investiert in Weiterbildung des Fahrpersonals

■ **Karriere**

Maintaler bildet aus

PROFEX
COURIERSYSTEM



Impressum:

Herausgeber

Maintaler Kraftfahrservice GmbH & Co. KG

Keltenstraße 7 • D-63486 Bruchköbel

Tel: +49 (0) 6181 - 300 99 -0

Fax: +49 (0) 6181 -300 99 -11

info@maintaler.de

www.maintaler.de

Redaktion, Layout und Produktion:

pro:sale kreativmarketing

Janderstraße 8 • 68199 Mannheim

Tel: +49 (0) 621 - 84 55 -162

Fax: +49 (0) 621 - 84 55 -100

www.pro-sale.com

Liebe Leser,

Sie halten die aktuelle Ausgabe unseres Newsletters in Ihren Händen. Das Geschäft mit zeitkritischen Gütern hat sich in den letzten Jahren einem enormen Wandel unterzogen. Gemeinsam mit dem PROFEX Couriersystem konnte die Maintaler Kraftfahrservice GmbH & Co. KG eine neue Generation von Logistik-Dienstleistern entscheidend und erfolgreich mitprägen. Eine Entwicklung die uns stolz macht. Dass dieses positive Ergebnis kein Zufallsprodukt, sondern die logische Konsequenz einer durchdachten Systemphilosophie ist, erfahren Sie in unserem Titelthema „Netzwerk ist nicht gleich Netzwerk“. Weitere Themen dieser Ausgabe sind der Messeauftritt des PROFEX Couriersystems auf der transport logistic 2007 sowie die positive Umsatzentwicklung der PROFEX Couriersystem GmbH.

Einen weiteren Fokus möchten wir auf unsere Dienstleistungen im Bereich der Gefahrguttransporte richten. Wussten Sie schon, dass wir auch in diesem Marktsegment Ihr kompetenter Ansprechpartner sind? Mehr zu diesem und allen anderen Themen dieser Ausgabe erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Viel Spass beim Lesen!



Gefahr - Gut!

■ Maintaler Experte im Gefahrgutbereich

Gefahrgut ist ein wichtiger Bestandteil unserer technisch hoch entwickelten Industriegesellschaft. Die Beförderung erfordert allerdings höchste Sensibilität, Know-how und eine spezielle Ausrüstung. Zur Maximierung der Sicherheit von Mensch und Umwelt hat der Gesetzgeber Regelwerke wie die Gefahrgutverordnung (GGV) und das europäische Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Strasse erlassen (ADR). In diesem Bericht erfahren Sie einiges über die Möglichkeiten, die wir im Bereich Gefahrguttransporte anbieten können.

Der Trend zum Allround Dienstleister ist klar erkennbar. Aus diesem Grund bieten wir neben den klassischen Direkt- und Sonderfahrten auch ein umfangreiches Leistungsspektrum im Gefahrgutbereich an. Für diesen Zweck haben kürzlich 27 unserer Fahrer einen ADR Schein erworben. Die entsprechenden Fahrzeuge sind, vom Transporter bis hin zum LKW 40t, mit speziellem Equipment ausgerüstet. Unser Schwerpunkt ist der Transport von brennbaren oder entzündlichen Stoffen wie Lacke, Farben oder Säuren. Mit unserem Angebot decken wir alle Gefahrgutklassen ab. Einzige Ausnahme

ist die Klasse 7 sowie Stoffe und Güter, die in Tanks transportiert werden. Unser Fahrpersonal ist speziell für den Transport von Gefahrgut ausgebildet und wird kontinuierlich im Rahmen von Schulungen weitergebildet. Dank unserer Anbindung an das Netzwerk der Profex Couriersystem GmbH können wir bereits heute komplexe überregionale Transportlösungen im Gefahrgutbereich anbieten. In Kürze soll auch in diesem Marktsegment eine flächendeckende Beschaffungslogistik möglich sein.





Netzwerk ist nicht gleich Netzwerk

Das Systemkonzept der Profex Couriersystem GmbH

In Zeiten von engmaschigen Just-in-time und Just-in-sequence Produktionsprozessen ist die zeitsensible Logistik ein entscheidender Erfolgsfaktor. Gefragt sind neben einem speziellen Know-how vor allem flächendeckende Netzwerke, die ein schnelles Reagieren auf Transportfragen und europaweit lückenlosen Service bieten können. Schien es vor wenigen Jahren noch so, als habe die Branche durch die Konzentration auf einige wenige Franchisesysteme die geeignete Antwort auf die Anforderungen des Marktes gefunden, lässt sich heutzutage die nahezu vollständige Abkehr von diesen Geschäftsmodellen beobachten. Das Ergebnis: Unterschiedliche Systemkonzepte bestimmen mit teilweise sehr vagen Leistungsversprechen den Markt.

Um dabei sprichwörtlich die Spreu vom Weizen trennen zu können, lohnt ein Blick hinter die Kulissen. So positioniert sich beispielsweise die Profex Couriersystem GmbH, als eines der führenden Kuriersysteme im Bereich der europaweiten Direkt- und Sonderfahrten. Das im Jahre 2001 mit sechs Partnern gestartete Unternehmen bietet heute mit europaweit nahezu 40 angeschlossenen Systempartnern, das vielleicht umfassendste Standortnetzwerk in diesem Marktsegment an. Mit einem Sendungsvolumen von mehr als 360.000 Sendungen und einem Umsatz von rund 90 Millionen Euro in 2006, gehört Profex zu den Top Playern im internationalen Ad-hoc-Geschäft mit zeitsensiblen Transportlösungen. Gründe für den Erfolg: Profex Partner verfügen über eine besondere Dispositionstechnologie, die exklusiv für das System entwickelt wurde.



Alle Partner arbeiten nach einem zertifizierten Qualitätsmanagement, so dass auch im partnerübergreifendem Geschäft Service auf höchstem Niveau garantiert werden kann. Last but not least: Das System ist als Zusammenschluss mittelständischer Kurierunternehmen partnerschaftlich organisiert. Nicht zuletzt deshalb zählen Profex Partner zu den regional führenden Anbietern am Markt. So sind die Partnerbetriebe als eigenständige Unternehmen über viele Jahre hinweg gewachsen und können auf eine ausgewiesene Expertise im Direkt- und Sonderfahrtenbereich zurückblicken. Das gemeinschaftliche Ziel im Verbund: Eine starke Gemeinschaft, um Kundenwünsche individuell und flexibel zu lösen, die ohne Netzwerkanbindung faktisch nicht möglich wären.

Denn die Nachfrage nach diesen Leistungen steigt stetig. Längst ist die Just-in-time Logistik für viele Industriezweige nicht mehr wegzudenken, da auf diesem Wege Lagerbestände und das darin gebundene Kapital konsequent minimiert werden können.

Die Zukunft gehört deshalb den Systemen, die es mit intelligenten Konzepten schaffen ein europaweites Leistungsspektrum erfolgreich zu etablieren. Dazu gehört, neben einem flächendeckendem Netzwerk, allem voran eine Systemphilosophie, die den angeschlossenen Partnern beste Entwicklungsmöglichkeiten für das eigene Unternehmen bietet. Mit Profex haben wir den richtigen Partner gefunden, um für unsere Kunden alle Ressourcen zu mobilisieren.



Messe transport logistic 2007

Besuchen Sie uns auf Europas wichtigster Logistikmesse

Wie schon vor zwei Jahren werden wir auch auf der kommenden transport logistic vom 12.06. bis 15.06.2007 mit dem Profex Couriersystem in München vertreten sein. Den Profex Stand finden Sie in Halle A5, Stand Nr. 414. Die europäische Leitmesse für Logistik, Telematik und Verkehr zeigt die ganze Welt der Transport- und Logistikbranche auf einen Blick. Besucherzielgruppen sind Dienstleister und Entscheider aus dem Transportwesen, der Industrie, Fachverbänden und der Logistik im Güter- und Personenverkehr. 2005 fanden 40.512 Besucher den Weg zu 1.333 Ausstellern aus 51 Ländern. Wir freuen uns auf viele interessante Gespräche und vereinbaren auf Wunsch gerne vorab einen Gesprächstermin mit Ihnen.

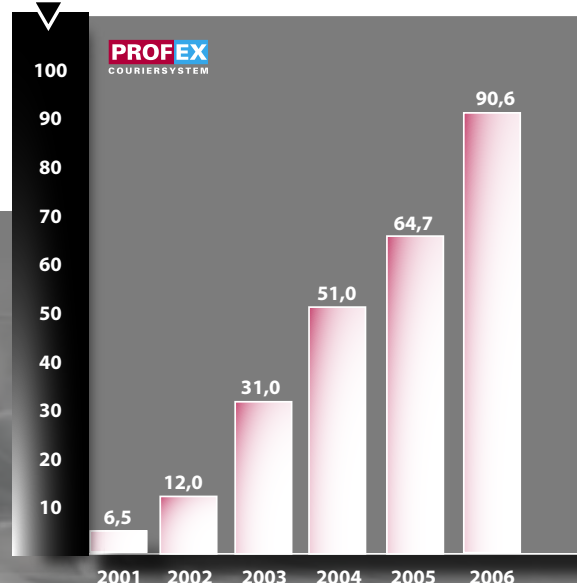


Umsatz

Das PROFEX Couriersystem knackt die 90-Millionen-Euro-Umsatz-Marke

Das Profex Couriersystem bleibt weiterhin auf Erfolgskurs. So weist das vorläufige Jahresergebnis von 2006 einen Gesamtumsatz von 90,6 Millionen Euro aus. Damit konnte ein Umsatzplus von mehr als 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr erreicht werden. Die guten Zahlen belegen die führende Stellung am Markt, die Profex auch im laufenden Geschäftsjahr ausbauen möchte.

Umsatz in Mio. Euro



Grafik: Umsatzentwicklung
PROFEX COURIERSYSTEM GMBH



Weiterbildung:

■ Klasse CE Führerschein für langjähriges Fahrpersonal

Was haben die drei sympathischen Herren in der rechts stehenden Abbildung gemeinsam? Alle drei sind stolze neue Besitzer des Führerscheins der Klasse CE und verfügen somit über die entsprechende Erlaubnis, um alle Fahrzeuge, einschliesslich LKW 40to, ohne Gewichtsbeschränkung zu führen. Der Hintergrund: Im Zuge der europäischen Vereinheitlichung löst die Klasse CE die alte Führerschein Klasse 3 (bis einschließlich LKW 7,5to) immer mehr ab. Durch die ständige Erweiterung unseres Fuhrparks in Folge der wachsenden Nachfrage im Bereich der Transporte mit LKW, ist es wichtig über adäquate Personal-Ressourcen im eigenen Haus zu verfügen. Unser Fuhrpark umfasst derzeit 90 Autos von PKW über Transporter bis hin zum grossräumigen 40 to LKW. So wurde allein in diesem Jahr der LKW Fuhrpark um weitere zwei LKW 7,5to, sechs LKW 12to sowie zwei LKW 40to. erweitert. Als Partner und Gesellschafter des Profex Couriersystems haben wir zudem jederzeit Zugriff auf mehr als 1500 Fahrzeuge jeder Art und Grösse. Unsere Fuhrparkdaten im Einzelnen finden Sie auf www.maintaler.de.



Abb: Herr Heimberger (seit 2001 bei Maintaler), Herr Valitutto (seit 1995 bei Maintaler) und Herr Grenzer erwarben den Führerschein der Klasse CE,

Übrigens:

Daß unser Geschäftsführer Markus Grenzer ebenfalls die Ausbildung absolviert hat, ist durchaus Beleg unserer geliebten Firmenphilosophie. Denn so ist sprichwörtlich stets gewährleistet, daß die Geschäftsführung auch in Notfallsituationen stets die Hände am Steuer hat.

Karriere:

■ Berufsausbildung bei Maintaler

Wer uns kennt der weiß: Bei uns stehen die Räder niemals still. Das gilt nicht nur für unsere Fahrzeuge, die auf Europas Strassen unterwegs sind, sondern auch für unser Unternehmen, dass sich permanent weiterentwickelt. Kein Wunder also, dass wir höchsten Wert auf gut ausgebildete Mitarbeiter legen und konsequent in die Aus- und Weiterbildung unseres Teams investieren. Aus diesem Grund starten wir als anerkannter IHK Ausbildungsbetrieb zum 1.8.2007 erstmals mit einem Ausbildungsprogramm zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistungen. Mit Herrn Fabian Heilmann, 19 Jahre jung, haben wir unseren ersten logistischen Newcomer bereits gefunden. Der frisch gebackene Abiturient wird das hochsensible Geschäft mit zeitkritischen Transportlösungen bei uns von der Pike auf lernen. Kaufleute für Spedition- und Logistikdienstleistungen sind die Experten für Beförderung, Lagerung und Auslieferung von Ladungen. In einem weltoffenen und faszinierenden Beruf organisieren sie die preisgünstigsten und schnellsten

Transportlösungen für logistische Herausforderungen auf Strasse, Schiene, Wasser sowie in der Luft. Als Schnittstelle zwischen Kunde und Frachtführer beraten sie Kunden und pflegen neue Kontakte. Zudem umfasst das Aufgabenspektrum auch die Bearbeitung sämtlicher Formalitäten wie Zolldokumente, Frachtpapiere und das Abschließen von Transportversicherungen. Sie lernen den Umgang mit allen eingesetzten Kommunikation- und Informationstechnologien und korrespondieren und kommunizieren auf internationaler Ebene in englischer Sprache. Last but not least entwickeln sie, zumeist im Team, logistische Konzepte und Netzwerkösungen. Wir wünschen Herrn Heilmann einen erfolgreichen Karrierestart in die Logistikbranche und freuen uns auf eine interessante und spannende Zusammenarbeit sowie auf eine gemeinsame Zukunft beim Maintaler Kraftfahrerservice. Wundern Sie sich also nicht, wenn Ihnen Herr Heilmann, in absehbarer Zeit, im Rahmen eines Mitarbeiterportraits einmal genauer vorgestellt wird.