

So viel System wie nötig

Profex hat einen neuen Weg eingeschlagen und will für anspruchsvolle Kunden tätig sein



„Möglichst viele Partner sind nicht das Ziel“

GESCHÄFTSFÜHRER
MARKO VOGEL ÜBER DIE
NEUAUSRICHTUNG DES
PROFEX-VERBUNDES

Partnerschaftlich organisierte Kuriersysteme haben längst nicht ausgedient. Davon ist Marko Vogel, Geschäftsführer des Profex-Verbundes, überzeugt. „Wir haben aber festgestellt, dass das System, wie wir es 2001 entwickelt haben, heute so nicht mehr gefragt ist, und daher den Kurs geändert“, erläutert Vogel im Gespräch mit KEP aktuell. 2016 stand daher ganz im Zeichen einer strategischen Neuausrichtung. „Wir sind ein Management von Kurierdiensten, und es ergibt wenig Sinn, sich mit den Marktplayern Intime oder Flash Europe zu vergleichen“, sagt er weiter. Das habe der frühere Geschäftsführer getan und sei mit seiner Idee, vom Kuchen ein großes Stück abhaben zu wollen, gescheitert. Vogel: „Der Urgedanke war es, Kurierdienste miteinander zu vernetzen.“ Und der gilt immer noch.

Allerdings haben sich im Laufe der Jahre einige Online-Frachtenbörsen etabliert und den Markt verändert. „Nullachtfünfzehn-Aufträge kann jeder über jede dieser Plattformen kostengünstig unterkriegen, weil sich dort wirklich viele Unternehmen tummeln“, meint der Profex-Geschäftsführer. Acht von zehn Aufträgen ließen sich tatsächlich so abwickeln. Es gebe aber auch Kunden, die mehr Anspruch

gehören zu Profex noch 17 Unternehmen. Die nationalen Partner bezahlen monatlich 250 Euro, bei den europäischen Partnern richtet sich die Höhe der Gebühren nach deren strategischer Ausrichtung.

Ziel sei es gar nicht, möglichst viele zu sein. „Wir bieten nur so viel System, wie wirklich nötig“, sagt er. Soll heißen, man braucht kein Profex-System, um Fahrten zu generieren. Zumal es nie darum ging, für die Partner die Aufträge zu besorgen. Im Gegenteil: Die neuen Profexler sollen einen Stamm an guten Kunden haben und hochwertige Aufträge an Partner vermitteln, wenn sie sie selbst nicht erledigen können, weil sie nicht vor Ort sind. „Die neuen Profexler wollen anspruchsvolle Aufträge abwickeln, für die Kunden bereit sind, ein paar Euro mehr zu bezahlen“, fügt er hinzu. Dazu gehören beispielsweise Druckereien, die Unikate versenden, die nicht umgeladen werden sollen, oder Maschinenbauer, die schwere oder empfindliche Einzelteile zu befördern haben. „Wir wollen Kunden, die Wert auf Zuverlässigkeit und nicht auf einen Tiefpreis legen“, betont Vogel.

Das System hat die Funktion, ein Netzwerk für die Partner zu bauen und die Zusammenarbeit ordentlich zu koordinieren. Nötig

damit er flexibel Fahrzeuge zur Verfügung stellen kann. Des weiteren muss die Flotte breit aufgestellt sein und rund 20 Fahrzeuge aus jeder Kategorie enthalten – von leichten bis schweren Nutzfahrzeugen. Die Unternehmen müssen zuverlässig und termintreu arbeiten und mit den System-

partnern netzwerken wollen. „Die Gesamtzahl der Fahrzeuge aller Partner spielt aber keine Rolle“, sagt der Geschäftsführer. Früher habe man sich damit gebrüht, auf 1.500 Fahrzeuge zurückgreifen zu können. „Diese Zahl bringt uns im Tagesgeschäft keinen Millimeter nach vorne“, fügt er hinzu. Es

gehe darum, die Fahrzeuge dort zu haben, wo sie gebraucht werden.

Profex ist also nicht gescheitert? „Profex lebt und ist weit entfernt vom Gescheitertsein, wir haben lediglich den Weg korrigiert“, resümiert Vogel.

Text: Nicole de Jong | Fotos: Profex

PARTNER SCHAFFEN VERTRAUENS BASIS

an die Lieferungen stellen, etwa dass Fahrzeuge verplombt werden, ihnen Luftfrachtsicherheit garantiert werde oder weil sie Gefahrgut befördert haben wollen. „Auf diesen Aufträgen liegt nun unser Fokus. Wir wollen und können zehn von zehn erledigen“, betont er. Diese Kunden wollen wissen, mit wem sie arbeiten. Die Partner im System schaffen eine Vertrauensbasis, weil sie zuverlässig und sicher arbeiten.

In der Vergangenheit des Verbundes war es immer wichtig, möglichst viele Partner zu haben. Zuletzt gehörten 55 Unternehmen dazu. „Die haben im Monat 1.500 Euro Mitgliedsbeitrag bezahlt, aber wenig vom Netzwerk profitiert“, so Vogel. Die Erwartungshaltung war groß und wurde vom ehemaligen Geschäftsführer noch geschürt. Vogel: „Es wurden viele Versprechungen gemacht, um Partner zu kriegen.“ Sie wurden nicht erfüllt und demnach haben die Unternehmen das System verärgert wieder verlassen. „Wir setzten nun auf eine Zahl von Partnern, die dort sind, wo wir sie wirklich brauchen“, sagt Vogel – also in Ballungsgebieten, wo viel los ist. Inzwischen

sei ein Qualitätsmanagement, damit alle auf dem gleichen Niveau arbeiten. „Profexler profitieren aber auch von strategischen Einkaufsvorteilen bei der Fahrzeugbeschaffung oder günstigeren Tarifen bei Fahrgesellschaften oder Tunnelbetreibern“, erläutert Vogel. Außerdem wird eine selbst entwickelte Software zur Abwicklung des Betriebes und der verbesserten internen Kommunikation angeboten. Es ist eine Webanwendung auf die sich jeder zugelassene Partner einloggen kann, sofern er einen Internetanschluss hat.

Die Software bietet eine Sendungsübersicht aus allen Aufträgen der Partnerbetriebe – visualisiert auf einer Karte mit Päckchen und Zielflaggen. Auf diese Weise kann jeder immer sehen, wer den Auftrag für sie erledigen kann oder wo er möglicherweise eine Rückfracht bekommt. „Die Software kann darüber hinaus alles, was sie können muss wie Abrechnung, Fuhrparkverwaltung oder Urlaubsplanung der Fahrer“, so Vogel. Partnerunternehmen benötigen keine eigene Software mehr.

Wer Partner werden will oder ist, hat einen eigenen Fuhrpark,