



## PROFEX Systemkonzept 2017

# Genau soviel System, wie Sie wirklich brauchen

**PROFEX gilt als einer der Pioniere im Bereich der partnerschaftlich organisierten Kuriersysteme. Inzwischen hat der Verbund sein Konzept nachhaltig verändert und gibt eine neue Marschrichtung vor. Wir sprachen mit Profex-Geschäftsführer Marko Vogel über die neue Strategie.**

### **Herr Vogel, Sie bezeichnen das Jahr 2016 als ein Schlüsseljahr für Profex. Warum?**

Für Profex stand das Jahr 2016 im Zeichen eines Neuanfangs und dem Beginn einer Neuausrichtung. Mit dem Wechsel der Geschäftsführung beschäftigten wir uns deshalb zunächst mit der zentralen Frage: „Für was braucht man überhaupt noch ein System?“ Uns war klar: Der Markt hat sich nachhaltig verändert. Digitale Plattformen decken viel ab: Acht von zehn Transporten können dort inzwischen problemlos realisiert werden. Anspruch ist es aber, zehn von zehn zu können. Das ist der Wettbewerbsvorteil, den Profex Partner im Markt kommunizieren und einlösen. Und genau hierauf liegt unser einziger Fokus.

*„Jeder möchte wissen, mit WEM er zusammenarbeitet und WIE derjenige arbeitet. Diese Vertrauensbasis ist die Essenz eines Systems.“*

### **Was bedeutet das im Klartext?**

Die Anforderungen von Profex-Kunden haben viel mit Zuverlässigkeit, Verlässlichkeit und Sicherheit zu tun. Diese

Bedürfnisse haben auch die Profex-Partner, wenn es um die Zusammenarbeit mit anderen Betrieben geht. Jeder möchte wissen, mit WEM er zusammenarbeitet und WIE derjenige arbeitet. Diese Vertrauensbasis ist die Essenz eines Systems. Hier besteht der große Unterschied zu digitalen Lösungen.

**Das heisst also, Sie wollen mit Profex gar nicht alles abdecken, sondern nur diese Aufträge, die nicht wirtschaftlich sinnvoller über andere Lösungen realisiert werden können. Warum sollte ein Partner sich dann überhaupt noch in Systemstrukturen einbinden. Das ist ja auch immer mit Aufwand und Kosten verbunden.**

Genau das war bislang häufig ein Problem. Ein modernes Systemkonzept gibt Kunden und Systempartnern immer genau soviel System an die Hand, wie wirklich benötigt wird. Nicht mehr und nicht weniger. Dazu ist es nicht erforderlich einen gigantischen System-Overhead zu verwalten und Systempartnern ein starres Korsett zu verpassen, dass Ihnen die Luft zum Atmen raubt. Entsprechend sollten auch die Rahmenbedingungen für Systempartner ausgestaltet werden. Systemphilosophien die sich als die einzige universelle Generallösung positionieren sind nicht mehr zeitgemäß und werden zunehmend obsolet.

### **Wieviel Partner hat Profex jetzt?**

In der Vergangenheit war die Partneranzahl für Systeme in der Tat immer ein wichtiges Kriterium. Zum einen ganz sicher aus kosmetischen Gründen, aber vor allem auch als Finanzierungsgrundlage aufgeblähter System-Overheads. Wir haben uns im Zuge der Neuausrich-

tung von dieser Betrachtungsweise jedoch gänzlich verabschiedet. Die Partneranzahl hat als Kennzahl für uns keine allzu große Relevanz mehr, da sie keine Aussage über die tatsächliche Leistungskraft eines Systems machen kann. Denn letztendlich kann man mit 20 Partnern mehr Flächendeckung erreichen als mit 40, wenn die Qualität und das Leistungsvermögen stimmt.

### **Wollen Sie denn gar keine weiteren Partner mehr onboarden?**

Für PROFEX ist es kein Ziel mehr, einen statistischen Wert zu erreichen, sondern vielmehr Partner anzuschließen, deren Firmenphilosophie und Bedarf zu uns passt. Aktuell gibt es aus unserer Sicht keinen akuten Handlungsbedarf, an einem bestimmten Ort eine Anforderungslücke zu schließen. Der eigentliche Bedarf geht allerdings auch größtenteils von unseren Partnern, bzw. zukünftigen Partnern aus, denn dort werden die Anforderungen der Verlagerer aufgegeben.

*„Aktuell gibt es aus unserer Sicht keinen akuten Handlungsbedarf, an einem bestimmten Ort eine Anforderungslücke zu schließen.“*

### **Die Branche spricht von interessanten Neuigkeiten bei Profex - können Sie Näheres sagen?**

Wie gesagt, lassen sich geschätzte 8 von 10 Transporte wirtschaftlich sinnvoll über konventionelle Transportdienstleister, Systeme und Frachtenbörsen realisieren. Das Angebot am Markt dazu ist nahezu unbegrenzt. Es gibt jedoch diese zwei kritischen Transporte auf die es ankommt. Transporte, bei denen Verzögerungen oder Qualitätseinbußen dramatische Konsequenzen nach sich ziehen. In diesen Fällen braucht es eine verlässliche Struktur mit zuverlässigen Abläufen, die perfekt und unmittelbar ineinander greifen. Eine Art Goldstandard. Derzeit entwickeln wir einen solchen PROFEX-Standard. Dieser wird sich anhand einer ganzen Reihe von Statuten konstituieren, die erfüllt werden müssen. Erst wenn dies erfolgt ist, wird sich ein Betrieb Profex-validiert nennen können.

### **Welche Branchen fragen Ihre Dienstleistungen nach? Wo erwartet Profex für die Zukunft Märkte?**

Der PROFEX-Standard lässt sich branchenunabhängig immer dort implementieren, wo Zuverlässigkeit, Sicherheit, Transparenz

### **Marko Vogel**

ist seit 2015 Geschäftsführer der PROFEX Couriersystem GmbH



und Flexibilität in besonderem Maße gefragt ist. Es ist wichtig und gut, dass mittelständige Kunden wissen möchten, mit WEM sie WIE zusammenarbeiten und sich die Dienstleister auf die Anforderungen einstellen können. Gut kalkulierte Preise sind sicherlich auch an dieser Stelle gefragt, aber die Kunden anerkennen sehr wohl die Dienstleistung und die Einhaltung der sozialen Verantwortung der Dienstleister ihren Mitarbeitern und der Umwelt gegenüber. In der Automobilindustrie ist Masse zu sehr niedrigen Preisen die Anforderung, der sich im Grunde nur konzernähnliche Unternehmen stellen können und sollten.

### **Wie haben sich die Preise im Markt zuletzt entwickelt?**

Alle deutschen Unternehmen im Direktfahrtenbereich kämpfen mit den osteuropäischen Wettbewerbern. Das Problem: Es findet kein Wettbewerb auf Augenhöhe statt! Dabei ist der Einkauf der Fahrzeuge, die rund 30% günstiger zu bekommen sind, noch das kleinste Problem. Das Hauptproblem sind die Löhne. Das Mindestlohngesetz ist eine gute Sache, wird aber für deutsche Unternehmer dann zu einem Killerkriterium, wenn sich ausländische Marktbegleiter hierüberhaupt nicht halten – auch wenn entsprechende Mindestlohnvereinbarungen bereitwillig unterschrieben werden. Zählt am Ende jedoch nur der Preis, wird es für deutsche Anbieter schwer. Bleibt abzuwarten, ob die Verkehrsminister in der „Road-Alliance“ etwas erreichen.