

FLEXIBEL VON A NACH B

ESSENER TRANSPORTUNTERNEHMEN GEHT NEUE WEGE

Nachts fahren – tagsüber ausruhen. Was für die Fahrer von M. Sander Transporte sinnvoll ist, soll für die Fahrzeuge des Unternehmens noch lange nicht gelten. Denn, so viel steht für Markus Sander fest: „Es ist totes Kapital, das dann für Stunden auf dem Hof steht.“ Rund 50 Fahrzeuge, vom Sprinter bis zum 7,49 Tonne gehören zum Fuhrpark des Familienunternehmens, das er verantwortlich managt. Die Ruhr-Zeit möchte von dem jungen Unternehmer wissen, wie er sich für die Zukunft aufstellt.

Ruhr-Zeit: Welche Güter transportiert M.Sander Transporte hauptsächlich?

M. Sander: Wir sind schwerpunktmäßig im Pressebereich tätig und fahren Zeitungen für den WAZ-Konzern. Das ist auch der Grund, weshalb unsere Fahrzeuge überwiegend nachts im Einsatz sind. Sie möchten ja alle gerne pünktlich Ihre Tageszeitung auf dem Frühstückstisch liegen haben – dafür sorgen wir.

Ruhr-Zeit: Aber Sie sind auch tagsüber aktiv?

M. Sander: Ja, das ist ein Bereich, den wir deutlich ausbauen möchten. Tagsüber werden die Fahrzeuge regelmäßig in unserer eigenen Werkstatt gewartet, aber die restliche Zeit bis zum Abendgeschäft soll natürlich auch sinnvoll genutzt werden. „M. Sander Transporte ... Der Bringer“ drückt ja schon aus womit wir uns beschäftigen. Wir bringen Güter von A nach B.

Ruhr-Zeit: Was unterscheidet sie denn dann von anderen Transportunternehmen?



Markus Sander (li) und Firmengründer Manfred Sander

M. Sander: Unser großer Vorteil ist vor allem die Flexibilität. Unsere Fahrzeuge sind meist noch nicht verplant und können für spontane Aufträge eingesetzt werden. Längere Wartezeiten für den Kunden entfallen daher. Wir liefern in der Regel in einem Umkreis von rund 150 Kilometern aus.

Ruhr-Zeit: Wer nutzt denn solch ein Angebot?

M. Sander: Das sind beispielsweise Druckereien und Unternehmen, die Palettenware ausliefern. Aber auch hier sind wir flexibel. Es muss einfach noch bekannter werden, dass wir auch tagsüber schnelle, effiziente und zuverlässige Dienstleister sind. Diese Werte werden wieder zunehmend wichtiger, wie ich bei einigen unserer Geschäftspartner feststelle. Ein günstiger Preis ist immer eine schöne Sache, aber man sollte stets auch die

Leistung im Blick haben, die dahinter steht. Etwa ob Ersatz geleistet werden kann, wenn ein Fahrzeug oder ein Fahrer ausfällt und ob die Termine dann auch eingehalten werden können.

Ruhr-Zeit: Es wird zurzeit viel darüber gesprochen, dass sich die Wirtschaft schneller von der Krise erholt als gedacht. Bemerkten Sie diesen Trend auch in Ihrem Business?

M. Sander: Sicherlich nicht so unmittelbar wie andere Branchen, etwa die Metallindustrie, die immer gerne angeführt wird. Aber für uns beginnt jetzt saisonal so oder so eine starke Zeit, denn es geht, mit großen Schritten auf das Weihnachtsgeschäft zu. Und da sind Printmedien wie jeder weiß, wieder deutlich umfangreicher und stärker präsent.

Weitere Informationen unter www.sander-transporte.net