



innight

Presseinformation

TNT Innight GmbH & Co. KG Besselstraße 12
68219 Mannheim
Deutschland
Tel.: +49 (0)621 877 87-0
Fax: +49 (0)621 877 87-122
www.tntinnight.de

Wertschöpfung für die Kunden generieren

Ob Automotive, High Tech, Life Science, Agriculture, Materials Handling oder Engineering & Construction: Vor dem Hintergrund der Globalisierung wird der Wettbewerb für Unternehmen aller Branchen zunehmend stärker. Hinzu kommen steigende Kosten für Mitarbeiter, Energie, Lagerfläche und vieles mehr.

„Unternehmen, die sich langfristig auf dem Markt positionieren möchten, müssen ihrem Wettbewerb immer einen Schritt voraus sein“, beschreibt Philip Alliet, Vorsitzender der Geschäftsführung der TNT Innight, die Situation auf dem internationalen Markt. „Wir sind unseren Kunden dabei behilflich, indem wir für sie mit unseren Dienstleistungen einen Mehrwert schaffen.“

Aufgrund der späten Abholzeiten und der Zustellung dringend benötigter Ersatzteile und Produkte noch vor Arbeitsbeginn, haben die Kunden der TNT Innight einen klaren Vorteil. Zum einen können sie schneller und flexibler reagieren, da die Zustellfenster entsprechend kleiner sind. Zum anderen können sie sich mit ihrem After-Sales-Service national und international positiv gegenüber ihren Wettbewerbern abheben. Denn was hilft ein hochtechnisches Gerät, wenn es wegen eines defekten Bauteils mehrere Tage ausfällt? „Mit Innight werden viele Vorteile erreicht“, erläutert Alliet. „Unsere Kunden sind flexibler, haben geringere Lagerhaltungs- und Personalkosten. Denn ein Techniker muss nicht erst auf die Ersatzteile warten – er kann sofort starten. Damit bietet er wiederum seinen Kunden einen Mehrwert, der sich in höherer Kundenloyalität ausdrückt.“



Mit dieser Strategie können die Geschäftskunden der TNT Innight die höhere Wertschöpfung gezielt als Differenzierungsmerkmal gegenüber anderen Anbietern einsetzen. Damit dieser Wettbewerbsvorteil nachhaltig erhalten bleibt, entwickelt TNT Innight maßgeschneiderte Konzepte für die Kunden und arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung der eigenen Prozesse.

Dazu orientiert sich das Unternehmen an der Philosophie des EFQM-Modells, das 1988 von der European Foundation for Quality Management (EFQM) entwickelt wurde. Kernziel des Modells ist die kontinuierliche Optimierung aller Prozesse.

„Als mittelständiges Unternehmen haben wir eine hohe Verantwortung gegenüber unseren Kunden, der Umwelt und Gesellschaft sowie gegenüber unseren Mitarbeitern“, erläutert Philip Alliet. „Um dieses Vertrauen jeden Tag neu zu rechtfertigen, werden wir kontinuierlich unsere Prozesse optimieren und unsere Produkte konsequent an den Anforderungen unserer Kunden ausrichten.“

TNT Innight beschäftigt in Deutschland etwa 960 Mitarbeiter und verfügt über ein flächendeckendes Distributionsnetzwerk mit 21 Niederlassungen bundesweit. Mit den 1.600 Fahrzeugen, die für TNT Innight in Deutschland unterwegs sind, wurden 2011 14,5 Millionen Sendungen zuverlässig zugestellt.

Die TNT Innight-Gruppe verfügt über ein europäisches Netzwerk mit den Länderorganisationen Deutschland, Österreich, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Slowakei und Tschechien. Mit diesem Netzwerk holt der NachtExpress-Experte am späten Nachmittag ab und liefert in 26 europäische Länder vor Arbeitsbeginn aus. TNT Innight ging 2001 aus der Zusammenlegung von NET Nachtexpress und NVS Nacht Verteiler Service hervor. Beide Unternehmen waren in den 90er Jahren von TNT gekauft worden. Die Konzernmutter ist die börsennotierte TNT Express N.V. mit Sitz in Amsterdam.

www.tntinnight.de

WEITERE INFORMATIONEN BEI:

Heike Steinmetz
verbalis
Donarstraße 18c
D-44359 Dortmund
Telefon: 0231/941 50 65
mobil: 0175/192 80 23
E-Mail: heike.steinmetz@verbalis.de