

Die Thermoauflieger erlauben den Transport der IBC im richtigen Temperaturfenster.



Fenster für den Lacktransport

DISTRIBUTION Mit temperaturgeführten Verkehren sorgt die Spedition Thomas Sluis dafür, dass die Lacke des Herstellers Bollig & Kemper mit der richtigen Wärme und Viskosität zum Kunden kommen.

Für jeden Zulieferer der Automobilindustrie sind Pünktlichkeit, Just-in-time-Service und Flexibilität ein Muss. Das weiß auch Ralf Koss, Leiter Logistik beim Lackhersteller Bollig & Kemper in Köln. „Wir sehen unsere Stärke darin, dass wir sehr schnell und flexibel auf die Kundenansprüche reagieren können“, sagt Koss. Um diese Ansprüche erfüllen zu können, greifen die Kölner seit drei Jahren auf den Service der Spedition Thomas Sluis in Schwelm bei Wuppertal zurück. „Sluis entsorgt unser Werk von Fertigprodukten, lagert sie ein und versorgt dann unsere Kunden“, erklärt der Logistikleiter.

Bollig & Kemper ist als familiengeführtes Unternehmen seit fast 100 Jahren in der Lackproduktion tätig. „Wir sind heute das einzige mittelständische Unternehmen, das die komplette Palette vom Elektrotauchlack über Füller, Basislacke und Klarlacke für Automobilserien anbietet“, weiß Ralf Koss. Dazu gehört auch eine eigene Harzproduktion. Kunden sind die großen Automobilhersteller wie Daimler, BMW, Audi, Volkswagen und der französische PSA-Konzern mit Peugeot und Citroën, aber auch Lieferanten von

Kunststoffanbauteilen wie Faurecia, Magna, SMP oder Rehau.

Nach den Vorgaben der Hersteller

Die Kölner Lackspezialisten stellen ihre Produkte genau nach den Vorgaben der Automobilkonzerne her. Jede Farbe, jeder Farbton hat eine andere Zusammensetzung, weswegen keine Charge für einen anderen als den vereinbarten Auftrag genutzt werden kann. Eine Fertigung auf Vorrat ist nur begrenzt möglich, Bollig & Kemper muss die Mengen der Kundenabrufe ermitteln, in die Produktion einplanen und dabei die Haltbarkeiten der Produkte berücksichtigen.

Doch nicht nur der Produktion, auch der Logistik stellen Lacke eine anspruchsvolle Aufgabe, denn sie sind temperaturempfindlich: Je niedriger die Temperatur, desto zähflüssiger werden sie. Dies gilt insbesondere für Produkte auf Wasserbasis, die bei Bollig & Kemper mittlerweile den Löwenanteil ausmachen. Vor allem in der kalten Jahreszeit ist deshalb der temperaturgeführte Transport der Produkte unabdingbar.

Damit sie sicher auf die Reise gehen können, werden die Farben in zylindrische

Edelstahl-IBC mit Volumina zwischen 250 und 1600 Litern abgefüllt. Von den 1500 IBC, die insgesamt im Einsatz sind, gehören knapp die Hälfte dem Unternehmen selbst. Der größere Rest ist geleast, um bei Auftragsschwankungen flexibel bleiben zu können.

Mit den Werken der Kunden sind wöchentliche Regelanlieferungen mit Zeitfenstern vereinbart.

Das Temperaturfenster, in dem die Lacke gehalten werden müssen, ist aufgespannt zwischen +5 und +35 Grad Celsius. „Die optimale Temperatur für die Anlieferung beim Kunden liegt aber zwischen 18 und 20 Grad Celsius“, erklärt Thomas Sluis, Inhaber und Geschäftsführer der gleichnamigen Spedition. Und diese Spanne sollte nach Möglichkeit eingehalten werden, da die IBC beim Fahrzeughersteller meist direkt an die Ringleitung der Lackierstraße angeschlossen werden. Kühlen die Behälter beim Transport zu stark ab oder heizen sie sich im Sommer zu stark auf, haben die Farben nicht die rich-

tige Viskosität. „Dann kann der Kunde nicht lackieren, die gesamte Produktion wird aus dem Takt gebracht“, umreißt Ralf Koss das Problem. Deshalb ist die Temperaturführung bei Lagerung und Transport der Container so wichtig.

Fertig etikettierte Container

Bollig & Kemper disponiert seine Produktion in Köln tagesgenau und meldet die Zahl der abzuholenden IBC und den dafür benötigten Laderaum an seinen Dienstleister. Je nach Aufkommen schickt Sluis dann einen oder zwei Thermosattelzüge zum Werk in Köln. Die Container sind in den meisten Fällen bereits fertig etikettiert. „Bei jedem Kunden haben Sie ja eine andere Rezeptur und eine andere Farbpalette. Was wir auf Vorrat produzieren, fertigen wir für ein bestimmtes Kundenwerk“, erläutert Logistikleiter Koss.

Am Sluis-Standort Schwelm angekommen, am Südrand des Ruhrgebiets nur wenige Kilometer östlich von Wuppertal, werden die Container im Wareneingang erfasst und unter der gewünschten Temperatur eingelagert. Erhält der Customer Service des Lackherstellers nun den Feinabruf vom Werk eines Kunden, generiert er einen Auftrag und übermittelt die Informationen an Sluis. Der Spediteur holt umgehend die geforderten Behälter aus dem Lager, verlädt sie und liefert sie im Direktverkehr zum Empfänger.

Die durchschnittliche Lagerzeit für einen IBC liegt in Schwelm bei 23 Tagen. „Natürlich gibt es Kurzdreher, also Produkte, die zwar im Wareneingang lagertechnisch erfasst werden, aber noch am gleichen Tag wieder in den Ausgang gehen“, weiß Thomas Sluis. Behälter mit seltener benötigten Materialien können dagegen schon mal zwei Monate im Lager verbleiben. Allerdings versucht man, auch schnell drehende Produkte auf Vorrat zu legen, um zur Absicherung eines unerwarteten Kundenbedarfs immer lieferfähig zu sein.

„Mit den Werken sind fixe Wochentage vereinbart, an denen die Materialien anzuliefern sind“, sagt Ralf Koss – die so genannten Regelanliefertage. Dennoch ist das Zeitfenster für Anlieferungen an diesen Tagen nur eine Stunde lang geöffnet. „Wenn für einen LKW acht Uhr als Ankunftszeit vereinbart war, wird er um halb zehn nicht mehr entladen“, gibt Sluis als Beispiel für die geforderte Pünktlich-



Erfolgreiche Zusammenarbeit: (v. li.) Michael Hanstein und Thomas Sluis, beide Spedition Sluis, und Ralf Koss von Bollig & Kemper.

keit an. Zudem komme es immer wieder vor, dass die Kunden aus den unterschiedlichsten Gründen Material zu einem anderen Zeitpunkt benötigen. Koss: „Dann müssen wir auch außerhalb der Regelanliefertage schnell reagieren.“ Im Gegenzug werden die leeren Gebinde abgeholt und den Reinigungsbetrieben zugeführt, die Bollig & Kemper vorgibt. Auch dies eine anspruchsvolle Aufgabe, da einerseits die Fahrzeughersteller in der Regel keinen Lagerplatz für leere Behälter haben, andererseits der Lacklieferant auf die permanente Rückfuhr der IBC angewiesen ist, um lieferfähig zu bleiben. Um zu kontrollieren, ob die Temperaturfenster wie vereinbart eingehalten werden, verwendet die Spedition Datenlogger. Sie dienen als Aufzeichnungsgeräte im Lager, können aber auch den Fahrzeugen im Laderaum mitgegeben werden. „Bei Lieferungen für Daimler beispielsweise liegen allen Sendungen Logger bei, die dann vom Kunden ausgewertet werden“, erklärt Spediteur Sluis. Standardmäßig hat er alle Fahrzeuge mit Temperaturschreibern ausgerüstet.

Auflieger mit Faltwänden

Zum Fuhrpark des Logistikdienstleisters gehören 62 Thermosattelaufleger und 18 Thermowechselbrücken. Die Auflieger liefert der Hersteller Schmitz Cargobull in Kofferbauweise oder mit Schiebetüren und faltbaren Wänden. Wichtigster Vorteil der letztgenannten Version: Das Fahrzeug kann von der Seite mit dem Stapler beladen werden.

Die Heiz- und Kühlaggregate der LKW kommen von Thermoking und Carrier Transicold. Entscheidendes Kriterium für die Anschaffung: „Das muss an jeder Stelle in Europa repariert werden können“, so Thomas Sluis, denn sonst könne man keine lückenlose Temperaturkette garantieren. Bei den neuen Aufliegern werde gerade ein Schmitz-eigenes Kühlaggregate getestet.

EDI wird angestrebt

Für die Zukunft plant Bollig & Kemper, in der Auftragsabwicklung einen elektronischen Datenaustausch einzuführen. „Wir sind dabei, entsprechende EDI-Schnittstellen einzurichten“, sagt Ralf Koss. Ziel ist, die Abwicklung effizienter zu machen. Denn derzeit werden die Lieferscheine noch als PDF-Datei per E-Mail übermittelt und die Auftragsdaten bei Sluis erneut eingegeben. Fehleranfällige Doppelarbeit, die man vermeiden könnte. Zunächst wolle man allerdings die Kunden anbinden, erst im zweiten Schritt die Spediteure. „Meine Vorstellung ist“, so Koss, „dass wir spätestens im zweiten Quartal 2014 mit den Logistikdienstleistern über die Schnittstellen sprechen.“

„Die Spedition Sluis ist für Bollig & Kemper ein ganz wichtiger Partner, weil sie der verlängerte Arm zum Kunden ist“, fasst Logistikleiter Ralf Koss zusammen. Die Spedition repräsentiere quasi den Zulieferer im Kundenwerk. Fehler und Ungenauigkeiten würden nicht Sluis, sondern dem Lacklieferanten angerechnet. Und der Spediteur macht seine Arbeit offenbar gut: „Ich kann mich an keine Sendung erinnern, die zu spät oder mit der falschen Temperatur angeliefert worden wäre“, lobt Koss.

Rudolf Gebhardt



Auch im Lager von Sluis sind die IBC im richtigen Temperaturbereich untergebracht.