



Dynamik, Flexibilität, Netzwerkfähigkeit: Dienstleister, die diese Eigenschaften vereinen, treffen bei den Erwartungen der Verlager mitten ins Schwarze

Hohe Ansprüche

Ausschreibungen Die Erwartungshaltung bei den Verlager ist gestiegen. Nur wer maßgeschneiderte Qualität liefert, kann mithalten.

VON FLORIAN BECK

In Nieder-Olm bei Mainz ist die Welt Anfang des Jahres für Transportlogistiker noch in Ordnung: Bei Eckes-Granini Deutschland und seinem Werk in Bröl setzt man auf lange Verbindungen: „Wir haben auf Grund der Komplexität unserer Transporte und Abwicklungen Dienstleister, die Anforderungen schnell und flexibel erfüllen müssen“, erläutert Helmut Kinzler, Leiter der Logistik bei Eckes-Granini Deutschland. Einer der rund 20 fürs Haus tätigen Transporteure arbeitet schon seit 50 Jahren für das 1857 gegründete Unternehmen.

Anderorts sind die Sitten längst rauer geworden. Verbindungen mit Logistikdienstleistern werden routinemäßig auf den Prüfstand gestellt, Ausschreibungsplattformen erhalten immer mehr Zulauf: Wenn der Winter besonders kalt wird, ist Ausschreibungszeit. Doch was manchem Unternehmer bedrohlich erscheinen mag, birgt auch große Chancen – wenn man sich an Ausschreibungen beteiligt. Chancen hat, wer eine Faustregel beachtet: Verlager, die sich die Mühe von Ausschreibungen machen, verlangen hohe Qualität zum günstigen Preis.



Bernd Widmayer: „Wir würden nicht auf den Service verzichten, um günstigere Preise zu bekommen“

Die Serie im Überblick

- VR 4: Was Verlager von Dienstleistern erwarten
- VR 5: Wann die Teilnahme an einer Ausschreibung sinnvoll ist
- VR 6: Angebote mit Augenmaß kalkulieren
- VR 7: Onlinebörsen – lukrative Aufträge im Internet

Wer sich an einer Ausschreibung beteiligen darf, ist je nach verladendem Unternehmen sehr unterschiedlich. Beliebt sind vor allem geschlossene Ausschreibungen, zu denen mehrere Unternehmen eingeladen werden. Mittelständler verlassen sich dabei vor allem auf ihre Kenntnis des Marktes. So orientiert sich Werner Grosche, Leiter Logistik beim Lacke-Hersteller Hesse-Lignal in Hamm an Presseberichten



Carsten Sziegoleit: „Es ist entscheidend, dass man Referenzen in der Kontraktlogistik hat“

und Tipps aus der örtlichen IHK-Gruppe. Schließlich wird der Kreis der potenziell in Frage kommenden Unternehmen durch die Anforderungen automatisch eingeschränkt. So besteht Hesse-Lignal auf temperaturgeführte Transporte und versendet vom 30-Liter-Standardgebinde über 1000er-Container bis zu ganzen Tanks alles.

Im Kommen: Immer mehr Verlager setzen auf Ausschreibungsplattformen

Die Robert Bosch GmbH in Stuttgart verfolgt nach Angaben von Bernd Widmayer, Referent der Zentrallogistik, ein „Vorzugslieferantenkonzept“: Ausschreibungen gehen an Dienstleister, die sich als Vertragspartner bei Bosch bewährt haben, regionale Spezialisten und von einem Abstimmungskreis von Logistikkollegen bei Bosch empfohlene Unternehmen. Bei der Continental AG in Hannover besteht man aufgrund „leidvoller Erfahrungen“ auf Referenzen in der Kontraktlogistik,

Hintergrund

K.-o.-Kriterien bei Ausschreibungen

Es gibt viele Gründe, einen Auftrag nicht zu bekommen. Doch bei einem Thema sind sich alle von der VerkehrsRundschau befragten Verlager einig: „Sauberkeit der Fahrzeuge und gutes Auftreten setzt man einfach voraus“, erläutert Werner Grosche, Leiter Logistik bei Hesse-Lignal in Hamm. „Wer dieses Kriterium nicht erfüllt, wird nicht einbezogen.“ Ähnlich würde es einem Dienstleister bei der Robert Bosch GmbH ergehen. Den Grund erläutert Klaus Hartmann, Fuhrpark- und Logistikleiter der Nobilia-Werke J. Stickling GmbH in Verl, die Küchen vor allem für Möbelhäuser herstellen: „Schließlich sind die Auslieferungsfahrer das Aushängeschild unseres Unternehmens. Hier braucht auch keiner auf den Hof zu fahren, dessen Fahrzeug 25 Jahre alt ist.“ Man habe so etwas

zwar schon erlebt. Doch „der war nach zwei Touren wieder raus“.

Vor allem größere Unternehmen setzen die Ausschreibungshürde bei der Fähigkeit zur Datenintegration und zunehmend auch bei weltweiter Netzwerkfähigkeit. „Das hat natürlich einen strategischen Hintergrund“, erläutert Friedbert Speiser, Leiter der Zentrallogistik der Robert Bosch GmbH in Stuttgart, während Rainer Dickert, Leiter Zentrale Logistik der ZF Friedrichshafen AG darauf besteht, dass der Transportdienstleister „entweder mit eigenen Fahrzeugen fährt oder ein stabiles Netzwerk hat“. Darauf legt auch Oliver Witteg von Haribo Wert: „Zu viele Parteien führen nur zu Problemen.“ Und wer nicht zertifiziert ist, hat bei den großen Verlagern von vornherein schlechte Karten. (fb)

erläutert Carsten Sziegoleit, Leiter Lagerhaltung und Distribution Europa, Afrika und Asien. „Reifen sind rund und schwarz, aber dahinter stehen tausende von Artikeln.“ Deshalb ist bei einer Ausschreibung nach Angaben von Sziegoleit „der Dienstleister mit Know-how in der Reifen- beziehungsweise Kontraktlogistik willkommen, der einen Beitrag zur strategischen Weiterentwicklung leisten kann“. Beim Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen AG in Friedrichshafen arbeitet die zentrale Logistik zur Vorbereitung von Ausschreibungen nach Angaben ihres Leiters Rainer Dickert derzeit an einer „Approved Supplier List“, in der bei ZF Friedrichshafen bewährte Logistikdienstleister ebenso aufgeführt werden wie Unternehmen, die sich zwischen den Verhandlungsphasen in Gesprächen und Audits grundsätzlich für die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen qualifiziert haben. Auch bei der Haribo GmbH & Co. KG in Bonn wird geschlossen ausgeschrieben, wenn der Markt bekannt ist. „Aber in Märkten, wo wir uns nicht so gut auskennen“, erläutert Oliver Witteg, Logistikleiter von

Haribo Deutschland, „bedienen wir uns auch mal einer Ausschreibungsplattform.“ Die dabei erzielten Ergebnisse sind allerdings erst der Anfang des Diskussionsprozesses.

Die Faktoren, die bei Ausschreibungen im Zentrum der Verlager-Aufmerksamkeit stehen, sind vielfältig.



Rainer Dickert: „Wir werden mehr und mehr Frachtkonzepte ausschreiben“

Nicht umsonst könnte man manche Ausschreibung auch in Buchform binden, wenn sie nicht – wie bei Continental – gleich als CD-Rom versandt wird und zur Beantwortung nur den elektronischen Weg erlaubt. Wer sich durch

die Ausschreibungsunterlagen durchgearbeitet und alle Fragen nach bestem Wissen und Gewissen beantwortet hat, steht oft erst am Anfang. Denn dann fühlen die Verlagerer ihrem potenziellen Dienstleister auf den Zahn. Werner Grosche von Hesse-Lignal hat bei sei-

Viele Mittelständler bevorzugen die räumliche Nähe zum Dienstleister

ner letzten Ausschreibung Tests mit Probesendungen gefahren: „Wenn die Laufzeit nicht gestimmt hat oder die Ware beschädigt war, war der Anbieter raus aus dem Verfahren.“

Auf räumliche Nähe der Dienstleister setzt vor allem der Mittelstand: „Wir stellen auf Kundenauftrag her und haben deshalb unsere Sendungen manchmal sehr spät fertig“, erläutert Werner Grosche von Hesse-Lignal in



Oliver Witteg: „Ganz kleine Unternehmen haben es mit Sicherheit schwer“

Hamm. „Da muss der Dienstleister die Sendung oft noch am gleichen Tag in die Weiterverladung bringen.“ Auch Klaus Hartmann, Fuhrpark- und Logistikleiter der Nobilia-Werke J. Stickling GmbH in Verl, die Küchen herstellen und in der Woche 430 Auslieferungstouren fahren, will auf den regionalen Bezug nicht verzichten, „weil kurzfristige Flexibilität gefragt ist“. Auch Sauberkeit und Auftreten des Fahrers spielen bei den Verladern in Ausschreibungen eine immer größere Rolle. Während Sauberkeit als Selbstverständlichkeit angesehen wird, achtet Helmut Kinzler

von Eckes-Granini Deutschland auch darauf, „dass Fahrzeuge und Fahrer unserer Dienstleister die Qualitätsanforderungen erfüllen und ein positives Erscheinungsbild bei unseren Handelskunden hinterlassen“.

Netzwerkfähigkeit und Integration in die Informationslogistik rücken immer mehr in den Fokus: Eckes-Granini Deutschland beliefert den Lebensmittel-Einzelhandel sowie den Getränkefachhandel. „Für uns ist es wichtig, dass die Schnittstellen schlank sind und wenig Komplexität entsteht“, erläutert Helmut Kinzler. „Das funktioniert nur mit einer systemischen Verbindung zum Transportdienstleister.“

Flexibilität fehlt in kaum einem Ausschreibungstext – und die Bedeutung dieser Anforderung nimmt zu: „Unser Geschäft ist sehr stark von Volumen und Dynamik geprägt“, erläutert Helmut Kinzler von Eckes-Granini Deutschland. „Bei herausragenden Aktionen müssen wir in kürzester Zeit zusätzlich große Mengen bewegen.“ Friedbert Speiser, Leiter der Zentrallogistik der Robert Bosch GmbH in Stuttgart, legt besonders Wert darauf, dass auf steigenden Materialfluss flexibel reagiert werden kann: „Jedes Jahr kommt eine Peak-Season, da brauchen wir die gleichen Laufzeiten wie unter normalen Bedingungen.“

Dagegen sieht sich Klaus Hartmann von Nobilia mit „veränderten Anforderungen in Sachen Lagerflächen und Durchlaufoptimierung“ der Kunden konfrontiert. „Das müssen unsere Spediteure dann auch umsetzen können.“

Regelmäßige Nachverhandlungen

Auf seinen Lorbeeren ausruhen kann sich in Zeiten der Ausschreibungsbegeisterung niemand mehr. Denn wenn ein Dienstleister einen Auftrag an Land gezogen hat, dauert es zwar je nach Unternehmen im Transportbereich ein bis drei Jahre und im Lagerbereich auch länger, bis die nächste Ausschreibung ansteht, an der auch



Werner Grosche: „Sauberkeit der Fahrzeuge und gutes Auftreten setzt man einfach voraus“








die Konkurrenz gerne teilnimmt. Doch Werner Grosche steht nicht allein mit seiner Feststellung: „Nachverhandlungen finden in regelmäßigen Abständen

statt.“ Zwar sucht kein Verlagerer den billigen Jakob, doch nicht nur Carsten Sziegoleit bei der Continental hätte es bitte gerne „gut und günstig – aber auch profitabel für den Dienstleister“.

Die guten alten Zeiten sind auch bei Eckes-Granini lange vorbei: Für das Werk in Bad Fallingbostal arbeitet inzwischen nur noch ein Dienstleister – Resultat einer Prozessoptimierung und einer Ausschreibung vor mehreren Jahren. Auch beim größeren Werk in Bröl könnte sich das Klima ändern: „Wir stehen auch an einem Punkt“, erläutert Helmut Kinzler, „wo wir uns Gedanken machen müssen, ob wir da mal anders vorgehen.“

Daten + Fakten

Die Forderungen der Verlagerer im Überblick

							
Anbieter	Hesse-Lignal	Nobilid	Bosch-Konzern	Haribo	Continental	ZF Friedrichshafen	Eckes-Granini Deutschland
Ausschreibungsfrequenz	alle 2 Jahre	nach Bedarf	in der Regel alle 2 Jahre	nach Bedarf	1 bis 2 Jahre bei Transportlogistik, 3 bis 5 Jahre bei Lagerlogistik	3 bis 5 Jahre	nach Bedarf
Ausschreibungsgegenstand	nationales Sammelgut, Voll- und Teilladungen international, teils temperaturgeführt	Neumöbeltransport	Rahmenverträge für bündelbare Frachtvolumen im Konzern, Einzelausschreibungen für Lager- und Transportlogistik von einzelnen Werken	komplette Logistik außer Produktionslogistik	sämtliche Transportlogistik, große Teile Lagerlogistik	Frachten, Gebietsspedition, Warehousing	Getränketransport
Ausschreibungskriterien (Priorität, hoch, Standard)							
Preis	hoch	Priorität	hoch	hoch	hoch	hoch	hoch
Zuverlässigkeit	Priorität	Priorität	hoch	hoch	hoch	Priorität	Priorität
Pünktlichkeit	Priorität	hoch	Priorität	hoch	Priorität	Priorität	hoch
Liefertreue und Genauigkeit	hoch	hoch	Priorität	hoch	Priorität	Priorität	hoch
Reaktionsgeschwindigkeit	hoch	hoch	hoch	hoch	hoch	hoch	Priorität
kurzfristige Anpassungsfähigkeit	Standard	Priorität	hoch	hoch	Priorität	hoch	Priorität
Sauberkeit	Standard	Standard	Standard	Priorität	Standard	Standard	Standard
Open-Book-Kalkulation gefordert	nein	nein	nein bei Transportdienstleistungen, unter Umständen bei Lagerdienstleistungen	ja bei Lagerdienstleistungen, nein bei Transportdienstleistungen	nein	nein, Abfrage von Kostenblöcken	nein
Trend in der Unternehmenslogistik	Temperaturführung als Bedingung	neue Logistikkonzepte im internationalen Verkehr	Steigende Bedeutung hochfrequenter Anlieferung und internationaler Verkehre	höhere Anforderungen an Servicelevel und Informationsfluss	Großraumequipment beim Transport, Ladungssicherung, interkontinentale Verkehre	Ausschreibung von Frachtkonzepten	Konzentration auf wenige Dienstleister
Bedeutung Logistikstandort Deutschland	gleich bleibend	verstärkter Export	Deutschland ist und bleibt wichtiger Produktions- und Distributionsstandort. Bedeutung durch EU-Erweiterung eher gestiegen	Internationalisierung der Warenströme, Wachstum im Ausland	Deutschland in der logistischen Mitte Europas, gleich bleibend große Bedeutung	gleich bleibend	gleich bleibend