

Tendern, um zu ändern?



BWVL-Präsident Herbert Götz (l.) und Rolf Telljohann, Product Manager System Alliance bei Hellmann Worldwide Logistics, diskutierten über Preise und Ausschreibungen

Das war mal eine Ansage. „Wir haben zurzeit so viele interessante Ausschreibungen am Markt, dass wir sogar externe Hilfe in Anspruch nehmen müssen, um diese Flut zu bewältigen.“ Dieses gesprochene Ausrufezeichen von Günter Walser, Geschäftsführer der Seifert Logistik Dienstleistung GmbH, ließ die rund 85 Teilnehmer der VerkehrsRundschau

Konferenz „Auf den Preis kommt es an!“ in Düsseldorf aufhorchen. Mit seiner Beobachtung, dass sich zurzeit die Ausschreibungen und Anfragen aus Industrie und Handel häufen, steht der mittelständische Spediteur nicht allein. Das Schwierige an dieser Flut von Ausschreibungen sei, so Walser, herauszufinden, ob es sich nur um einen Benchmark handelt oder ob für sein Unternehmen reale Chancen bestehen, an neue Volumina zu kommen. Auch wenn die Menge der Tender deutlich zunehme, einfacher sei es deshalb nicht geworden, an neue Aufträge zu kommen. „Durch immer kürzere Abgabefristen wird es immer schwieriger, ein ordentliches Angebot vorzubereiten“, beklagte Walser auf der Fachkonferenz, die von der VerkehrsRundschau in Gemeinschaft mit dem Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik (BWVL) durchgeführt wurde.

Preis ist ausschlaggebender Faktor

Doch sind viele Ausschreibungen nicht nur ein Versuch der Verlager, die Preise zu senken? Peter Viebig, der den Frachteneinkauf bei Bayer Materialscience Europa verantwor-

Geht es in Ausschreibungen nur darum, den Preis zu drücken? Und mit welchen Mitteln kann ein Dienstleister bei bestehenden Verträgen Ausschreibungen vermeiden? Antworten gab es auf der VerkehrsRundschau-Fachkonferenz „Auf den Preis kommt es an!“

tet, bestätigte, dass der Preis ein ausschlaggebender Faktor sei. Doch nicht nur: „Tendern, um zu ändern, lautet unser Motto bei Ausschreibungen.“ Man erwarte von Dienstleistern neue Ideen und eine verstärkte Zusammenarbeit – sehe aber auch im eigenen Haus Verbesserungsbedarf, vor allem bei den Zeiten, die ein LKW innerhalb des Werkes verbringe. Dieser Einschätzung widersprach Rolf Telljohann, Product Manager System Alliance bei Hellmann Worldwide Logistics: „Tendern um zu ändern? Mein Eindruck ist ein anderer: Meist geht es nur darum, den Preis zu drücken.“ Dabei würde er sich wünschen, dass es eine echte Zusammenarbeit zwischen Verladern und Dienstleistern gebe. „Zu 80 Prozent sind die Ausschreibungen



VR/Tobias Rauser

„Die permanente Optimierung der Logistik schafft Kundenbindung“

MARC POSSEKEL,
Geschäftsführer Logvocatus GmbH



„Mit jeder neuen Idee des Dienstleisters sinkt die Austauschwahrscheinlichkeit“

ACHIM HAUPT,
Leiter Materialwirtschaft Jänecke u. Schneemann Druckfarben



„Wir bekommen jede Woche fünf Angebote, Kollegen aus der Insolvenz zu übernehmen“

GÜNTER WALSER,
Geschäftsführer Seifert Logistik Dienstleistung GmbH

DAS SAGT DER VR-LESER**Heiße Diskussionen im Netz**

Nicht nur auf der VR-Konferenz wurde diskutiert, über eine Meldung zum gleichen Thema erhitzten sich auch die Gemüter der VR-Online-Leser. So meint der User „Nahverkehrskutscher“, dass es bei Ausschreibungen in den meisten Fällen weniger um Innovation gehe, sondern darum, dass „es nicht teurer werden darf“. Ein ähnliches Problem macht „Spediteur“ aus: Auch wenn die Aussage zutreffend sei, dass man sich durch Innovation einen Vorsprung erarbeiten könne, durch den Preisdruck bliebe den Unternehmen immer weniger finanzieller Spielraum. Dies sei problematisch, denn „Innovation bedeutet oft zunächst Investition“. Hoffnung hingegen macht der User „HP“: Ihn bewege die Hoffnung, dass sich durch die von der Politik verursachte „Verknapung des Fahrpersonals“ (Digitacho, Qualifizierung) in den nächsten Jahren „einiges in Sachen Preis“ bewegen könnte. Sie haben auch eine Meinung zum Thema? Dann mailen Sie uns: leserbriefe@verkehrs-rundschau.de. tr

aber derart, dass gesagt wird: Tragt hier Euren Preis ein“, beklagte Telljohann. Die beste Methode aus Sicht von Transportdienstleistern, der Preisspirale einer Ausschreibung zu entgehen, ist jedoch, einen bestehenden Kunden gar nicht erst zu verlieren. Dies betonte Berater Marc Possekel von der Logvocatus GmbH. „Ein Transportunternehmer kann eine Ausschreibung vermeiden, indem er ständig seine eigenen Dienstleistungen optimiert“, schrieb er den Transportdienstleistern ins Pflichtenheft. Es

gehe dabei nicht um Pünktlichkeit oder den Umgang mit Volumenschwankungen – das gehöre zum normalen Geschäft der Dienstleister. Zusätzlich müsse sich der Transporteur vor allem auf den Kunden einlassen und versuchen, dessen Logistik proaktiv und permanent zu optimieren. Das allein schaffe Kundenbindung und verhindere einen Wechsel des Dienstleisters.

Eigene Ideen auch bei Ausschreibungen

Dies gilt natürlich nicht nur für bestehende Kontrakte, sondern auch für Ausschreibungen. Hier sind Ideen gefragt. Wie Dienstleister Verlagerer von ihrer Innovationskraft überzeugen können, zeigten auf der VerkehrsRundschau-Konferenz Achim Haupt, Leiter Materialwirtschaft bei Jänecke und Schneemann Druckfarben GmbH und Daniel Steinke, Leiter Gesamtlogistikberatung bei HDS Consulting. Im Rahmen einer Ausschreibung bei Jänecke und Schneemann arbeitete der Transportdienstleister aktiv mit, besuchte das Unternehmen für mehrere Tage und brachte eigenen Ideen ein. „Wir erwarten von unseren Dienstleistern, sich ernsthaft mit uns als Kunden auseinanderzusetzen, um unsere Bedürfnisse herauszufinden“, verlangte Haupt. Dies sei zwar aufwändig, lohne sich aber: „Schließlich sinkt mit jeder neuen Idee des Dienstleisters die Austauschwahrscheinlichkeit.“ Steinke ergänzte: „Das Innovationspotenzial des Dienstleisters ist ein entscheidendes Kriterium, um Kostenvorteile ohne Preisdumping zu erzielen.“ Doch gehört auch die grüne

Logistik zu den Kriterien, mit denen ein Dienstleister punkten kann? Noch nicht, so die einhellige Meinung der Vortragenden. „Niemand ist im Moment bereit, für Green Logistics mehr zu bezahlen“, fasste BWVL-Präsident Herbert Götz zusammen. Doch auch wenn das Thema heute noch kein Bares wert ist – in wenigen Jahren könnte sich das durchaus ändern (siehe Interview unten). Was in diesem Jahr noch beim Preis passiert – das war die spannende Preisfrage, die in der abschließenden Podiumsdiskussion gestellt wurde. Auch hier herrschte Einigkeit: Die Aussichten bleiben mau. Paul Wittenbrink, Professor an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, prognostiziert eine „Stagnation mit kleinem Inflationsausgleich“ und auch Herbert Götz erwartet „im Ladungsverkehr in diesem Jahr auf keinen Fall höhere Preise“. Rolf Telljohann zeigte sich nicht besonders optimistisch, „dass die Preise in diesem Jahr stark ansteigen werden“.

Keine großen Sprünge bei den Preisen

Und so stellte Götz abschließend fest: „Es wird erst dann wieder einen Anstieg bei den Preisen geben, wenn die Wirtschaft nachhaltig wieder auf die Beine kommt.“ Das dass noch dauern kann, machte Spediteur Günter Walser deutlich, denn ihn beschäftigt zur Zeit nicht nur die wachsende Zahl an Ausschreibungen: „Wir bekommen jede Woche fünf Angebote, Kollegen aus der Insolvenz zu übernehmen.“ ■■■

Tobias Rauser

INTERVIEW**„Es wird eine Zertifizierung für Green Logistics geben“**

Peter Viebig, Head of Global Inter-Regio Logistics Procurement bei Bayer Materialscience, über die Bereitschaft, für grüne Logistik mehr Geld zu bezahlen, und grüne Anforderungen in Ausschreibungen.

Zahlen Sie Ihren Transportdienstleistern mehr Geld, wenn diese Ihnen „grüne Lösungen“ anbieten?

Peter Viebig: Derzeit ist die Bereitschaft, höhere Raten für CO₂-Einsparungen zu bezahlen, nicht flächendeckend gegeben. Aber wir sind davon überzeugt, dass mittelfristig der marktfähige Frachtpreis der ist, der auch eine positive CO₂-Bilanz hat. CO₂ steht nicht in einem Widerspruch zu marktkonformen Frachtraten, im Gegenteil: Maßnahmen, die zu einer Verringerung von CO₂ führen, werden sich auch mittelfristig in günstigen Frachten widerspiegeln. Dies sind auch unsere Erfahrungen aus „Responsible Care“ vor zehn Jahren.

Welche grünen Anforderungen sind schon Teil ihrer Ausschreibungen?

Wir haben die ersten Tender auf dem Markt platziert, in dem wir auch nach dem CO₂-Ausstoß gefragt haben. Die Antworten haben wir dann in die Ergebnisse einfließen lassen, allerdings sicher nicht als ein „k.o.-Kriterium“. Ein wesentlicher Aspekt in unseren Ausschreibungen ist auf jeden Fall der Kombinierte Verkehr sowie die Frage nach der Euro-Norm der Fahrzeuge. Auch das Thema Leerkilometer wird immer wieder in den Verhandlungen angesprochen, denn eins ist klar: Je geringer die Leerkilometer, umso geringer der CO₂-Ausstoß und damit günstiger die Fracht aufgrund einer hohen Produktivität.

Wie wird sich das Thema in Zukunft entwickeln – werden sich Investitionen in umweltfreundliches Equipment für Dienstleister in Zukunft auszahlen?

Dies ist eindeutig: Zukünftig wird es eine Zertifizierung für Green Logistics geben. Der TÜV, die Dekra oder Bureau Veritas reiben sich schon die Hände! Ein Green-Logistics-Zertifikat ist dann gleich zu setzen wie heute eine Iso-Zertifizierung oder SQAS, also eine Eintrittsbarriere zum Markt. Nur wer diese Zertifikate hat, wird als Marktteilnehmer zu Ausschreibungen und einer Vergabe von Volumina eingeladen. Dies ist heute bei ISO und SQAS schon selbstverständlich. Vor fünf Jahren war dies auch eine große Welle, über die heute niemand mehr spricht. tr

Peter Viebig

