

# Freie Kapazitäten nutzen

## Frachteinkauf in der Coronakrise

Seit Jahren kannten die Transportpreise in der Chemieindustrie nur eine Richtung: bergauf. Getrieben von einem fast zehnjährigen gesamtwirtschaftlichen Aufschwung und gekennzeichnet durch Fahrermangel, Mautausweitung und zunehmende Regularien, hatten verladende Unternehmen regelmäßige Preiserhöhungen zu akzeptieren. Das ändert sich jetzt – und nicht erst seit Corona.

Die Entwicklung des bereinigten Lkw-Fahrleistungsindex zeigt deutlich (dieser wird vom Bundesamt für Güterverkehr auf Basis der Fahrleistung der mautpflichtigen Lkw in Deutschland ermittelt), dass die Fahrleistung im Zuge der Coronakrise ab Mitte März 2020 stark ab-

sollte man daher gezielt Transportdienstleister ansprechen, die ihren Kundenswerpunkt nicht unbedingt in der Chemieindustrie, sondern in den stärker betroffenen Branchen haben und die man unter normalen Umständen ggf. nicht in eine Ausschreibung einbezogen hätte.

### Die Grundlage der Vereinbarung sollte sein: Konditionen gegen Auslastung.

genommen hatte. Aktuell liegt dieser immer noch unter dem Vor-Corona-Niveau, obwohl deutliche Aufholenden erkennbar sind (s. Grafik). Dazu kommt, dass die Index-Entwicklung in 2019 ebenfalls leicht rückläufig war.

Der Rückgang betrifft dabei insbesondere ungekühlte Full Truck Loads (FTL) und Less Than Truckloads (LTL) sowie Stückgut. Gleichzeitig sind bestimmte Verloader wie die Automobilindustrie deutlich stärker betroffen als z.B. die Lebensmittelindustrie. Transporteure in den stark betroffenen Branchen sind daher daran interessiert, zusätzliche Transportvolumina aus anderen Branchen zu akquirieren, um ein Mindestmaß an Auslastung sicherzustellen.

Seitens der transportkostenintensiven Chemieindustrie mit ihren z.B. im Commodity-Bereich traditionell geringen Margen ist dies eine gute Gelegenheit, die Transportpreise mittelfristig zu senken. Die Grundlage der Vereinbarung sollte sein: Konditionen gegen Auslastung. Es geht explizit nicht darum, eine Not-situation auszunutzen, sondern mit zusätzlichen Volumina den Transportdienstleistern zu ermöglichen, den Betrieb weiterzuführen und dabei bessere Konditionen zu erzielen. Aufgrund des in den letzten Wochen wieder stark ansteigenden Index ist allerdings zu erwarten, dass sich das Zeitfenster hierfür langsam schließt.

#### Gezielte Suche mit detaillierten Anforderungen

Verschiedene Branchen sind sehr unterschiedlich von der aktuellen Krise betroffen. Als Auftraggeber

Branchenfremde Transportdienstleister kennen typischerweise nicht alle Anforderungen des verladenden Unternehmens im Detail. Dies betrifft in der Chemieindustrie bspw. den Umgang mit Gefahrgut, die Abwicklung von Mehrweggebinden oder die Einhaltung stringenter Zeitfenstervorgaben der Kunden.

Um sicherzustellen, dass später im operativen Prozess alles reibungs-frei läuft und keine Preisaufschläge für bestimmte Faktoren gefordert werden, ist ein zweistufiger Prozess erforderlich: Zunächst sind alle Anforderungen an die neuen Transportdienstleister im Rahmen einer Ausschreibungsunterlage bzw. eines Pflichtenheftes genau zu spezifizieren. Auch jene Anforderungen, die langjährige Hofspediteure vielleicht als selbstverständlich ansehen. Im zweiten Schritt sind eingegangene Angebote umfassend dahingehend zu plausibilisieren, ob alle Anforderungen richtig verstanden wurden.



Idealerweise geschieht das vor Ort beim potenziellen neuen Transportdienstleister, so dass alle relevanten Abteilungen wie Disposition, IT, etc. direkt befragt werden können.

#### Für beide Seiten attraktive Konditionen

Vor einer Vergabe an branchenfremde Transportunternehmer ist zu prüfen, welches Volumen überhaupt in Frage kommt. Um das Risiko anfänglich schwankender Lieferperformance zu begrenzen, ist in jedem Fall eine Hochlaufphase angeraten. Hinzu kommt, dass langfristige Partner wie die Hausspediteure auch gehalten werden sollen und dass daher auch nach der Hochlaufphase nur ein Teil

des Volumens an neue Dienstleister vergeben werden kann.

Die Grundlage der Vereinbarung sollte wie bereits gesagt, Konditionen gegen Auslastung sein, wobei es explizit nicht um die Ausnutzung einer Notsituation geht. Die Chemieindustrie mit ihren großen Transportvolumina ist hier für die Spediteure ein sehr interessanter Partner. Dieser geht mit der Beauftragung unternehmens- und branchenfremder Unternehmen allerdings auch ein operatives Risiko ein, das in akzeptablen Konditionen reflektiert sein sollte. Um dieses Projekt für beide Seiten attraktiv zu gestalten, sollten dann Auslastung und Konditionen zumindest mit einem mittelfristigen zeitlichen Horizont abgeschlossen werden.

Bei der Preisgestaltung sollte allerdings nicht übertrieben werden: Es sollten keine Forderungen gestellt werden, die der Logistikpartner nicht leisten kann. So werden aktuell auf den einschlägigen Frachtbörsen teilweise Transportpreise geboten, die bei einer Rückrechnung darauf schließen lassen, dass den Fahrern nicht einmal Mindestlöhne gezahlt werden. Ein solches Preisniveau ist nicht nachhaltig und wird daher mittelfristig nicht zu halten sein, so dass eine entsprechende Vereinbarung nicht viel wert ist. Nur bei einer fairen Partnerschaft mit einem beiderseitigen Interesse am Geschäft wird

die tatsächliche Geschäftsbeziehung auch das vertraglich anvisierte Ende der Geschäftsbeziehung erleben.

#### Relevante Punkte vertraglich regeln

Um von Beginn an volle Preistransparenz zu haben und mögliche Streitigkeiten zu vermeiden, sollten die Verantwortlichen alle relevanten Preise und Konditionen spezifizieren. Dies beinhaltet neben den reinen Transportpreisen auch alle möglicherweise auftretenden Zusatzkosten, wie z.B. Gebühren für Zeitfester-Buchungen, Inselanlieferungen, Mindestgewichte und -preise pro Sendung, Kosten für die Bereitstellung von Reports, Handling von Retouren, Handling von Mehrweggebinden, Standgelder, Diesel-Floater etc.

Neben den preislichen Aspekten sind auch alle weiteren Aspekte der Zusammenarbeit umfassend zu regeln. Ein einfacher Hinweis auf die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) ist im Regelfall nicht ausreichend. Insbesondere sollte sich der Verloader die erforderlichen Kapazitäten zusichern lassen und Spät- oder Schlechtlieferungen auf Basis entsprechender

#### ZUR PERSON

##### Matthias Lütke Entrup

verantwortet als Partner von Höveler Holzmann Consulting den Bereich Supply Chain Management und ist Professor für Operations Management an der International School of Management in Dortmund.



#### ZUR PERSON

##### Dennis Goetjes

ist Principal bei Höveler Holzmann Consulting und spezialisiert auf gesamthafte Optimierungen im Supply Chain Management



somit die Branchengepflogenheiten (z.B. Zeitfenster, Ablieferrestriktionen, etc.) nicht vollumfänglich kennt, ist eine umfassende Betreuung dieses Dienstleisters sicherzustellen. Mögliche Fehlerquellen sollten ei-

### Langfristige Partner wie die Hausspediteure sollen gehalten werden.

Service-Level-Agreements (SLA) mit Pönalen belegen. Weitere, zu klärende Punkte beinhalten bspw.:

- Exklusivität
- Geheimhaltung
- Beiladungsverbote
- Haftungsfragen und abzuschließende Versicherungen
- Vereinbarungen zum Datenaustausch
- Einsatz von Subunternehmern
- Sicherstellen der Rückverfolgung und Bereitstellung des Abliefernachweises
- Abwicklung von Gefahrgut
- Abrechnung und Zahlungsbedingung
- Cut-off Zeiten
- Nachweispflichten
- Vertragslaufzeiten und Möglichkeiten der ordentlichen/außerordentlichen Kündigung

#### Performance kontinuierlich nachhalten

Da der neue Transportdienstleister in der Branche des Verladenden möglicherweise über keine oder nur sehr wenige Erfahrungen verfügt und

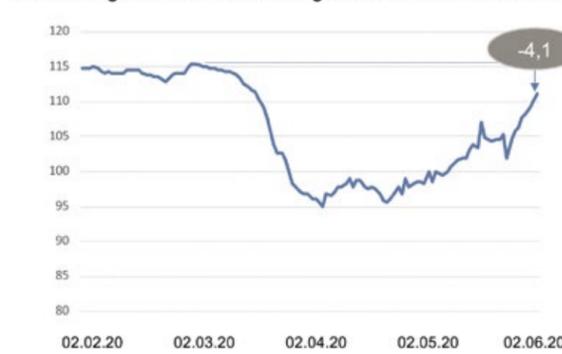
genitivativ angegangen und dem Dienstleister kommuniziert werden.

Auch nach dem Aufschalten des neuen Transportdienstleisters sollte die Performance kontinuierlich nachgehalten und die vereinbarten Service-Levels regelmäßig gemessen werden. Dazu können bspw. auch ausgewählte Kunden proaktiv kontaktiert und hinsichtlich ihrer Lieferzufriedenheit befragt werden, um zu vermeiden, dass eventuelle Unzufriedenheiten „unter dem Radarschirm“ bleiben und nicht systematisch erfasst werden.

Matthias Lütke Entrup, Partner;  
Dennis Goetjes, Principal;  
Höveler Holzmann Consulting GmbH, Düsseldorf

- luetkeentrup@hoeveler-holzmann.com
- dennis.goetjes@hoeveler-holzmann.com
- www.hoeveler-holzmann.com

Entwicklung des Lkw-Fahrleistungsindex 02.02.-02.06.2020



Entwicklung des Lkw-Fahrleistungsindex unter dem Corona-Einfluss

**WANKO**  
INFORMATIONSLLOGISTIK

„Morgen beginnt mit uns.“

Lager. Transport. Telematik.

Software für Logistik.

www.wanko.de | info@wanko.de | 0049(0)8654 4830

#### Dreh- und Angelpunkt für die Logistik chemischer Produkte

### Dachser eröffnet neues Gefahrstofflager in Karlsruhe

Dachser hat in Malsch bei Karlsruhe kürzlich ein neues Gefahrstofflager mit einer Grundfläche von 21.800 m<sup>2</sup> in Betrieb genommen. In der speziell ausgestatteten Anlage können chemische Produkte wie Farben, Lacke oder Klebstoffe, die teils als Gefahrstoffe eingestuft werden, auf insgesamt 43.000 Palettenstellplätzen sicher gelagert werden. Die Investitionssumme liegt bei über 20 Mio. EUR.

Im europäischen Netzwerk des weltweit tätigen Logistikdienstleisters hat sich das Dachser Logistikzentrum Karlsruhe zu einem Dreh- und Angelpunkt für die Logistik chemischer Produkte entwickelt. Ein Standortvorteil ist insbesondere die sehr gute Anbindung nach Frankreich, dem Exportland Nummer Eins der deutschen, chemischen Industrie.



Mit den Bauarbeiten für das neue Gefahrstofflager wurde im Frühjahr 2018 begonnen, im Februar 2019 konnten dann schrittweise die ersten Kunden einziehen. Nach Abschluss der finalen Arbeiten

ist es nun mit allen Transport-, Lager- und Logistikdienstleistungen in Betrieb und an das europäische Dachser-Netzwerk durch tägliche Direktlinien angebunden.

Das neue Gefahrstofflager ist in neun Brandabschnitte aufgeteilt, die mit einer automatisch auslösenden Löschanlage mit Decken- und überwiegend zusätzlichen Regalsprinkleranlagen sowie einem Rauchansaugsystem „RAS“ ausgestattet sind. In vier Abschnitten sind darüber hinaus eine Gaswarnanlage und eine Löschanlage mit Tensidzusammensetzung verbaut.

Die abgesenkten Hallenböden sind unterhalb der Sohle mit einer besonderen PEHD-Dichtbahn versehen und damit speziell für die Leckagen- und Löschwasserrückhaltung konzipiert. Für den erhöhten Schutz des Grundwassers sorgen

Sperren an den Zuläufen zur Kanalisation. Als Besonderheit können entzündliche Flüssigkeiten in IBC auf mehreren Ebenen ohne Limitierung der Deckenhöhe gelagert werden. Das Gefahrstofflager ist nach Bundes-Immissionsschutzgesetz genehmigt.

Neben der sicheren Lagerung ist der Logistikdienstleister auch erfahren im Transport von Gefahrgut und setzt auf höchste Sicherheitsstandards. So gibt es z.B. für den Transport ein zentrales Gefahrgut-Managementteam und 226 regionale Gefahrgutbeauftragte. Zudem wird mit Dachser Chem-Logistics eine weltweite Branchenlösung geboten, die speziell auf die besonderen Logistikanforderungen der chemischen Industrie zugeschnitten ist. (sa)