

NACH FAHRERMANGEL JETZT LAGERMANGEL?

Wie kann das Geschäft mit den
freien Flächen für alle Beteiligten
noch besser laufen?
Eine Lagerbörse könnte helfen.

VON GUNNAR GBUREK



Die Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen in Nordrhein-Westfalen ist ungebrochen hoch, trifft jedoch auf eine zunehmende Flächenknappheit“, erklärt Josip Perković, Teamleader Industrial & Logistics NRW, in einer Meldung des Gewerbeimmobilienexperten CBRE vom 9. Februar 2018. Dabei steigt laut Statistischem Bundesamt die Anzahl von neu fertiggestellten Logistikimmobilien in den vergangenen Jahren stetig an. Wieso gibt es also diese Diskrepanz zwischen „mehr Lagerimmobilien“ und „weniger verfügbaren Lagerplätzen“? Und warum wird der verfügbare Lagerraum nicht optimal genutzt?

VORTEIL KURZFRISTIGE LAGERVERMIETUNGEN

Nach wie vor brauchen sowohl Logistikdienstleister als auch ihre Kunden langfristige Lagervermietungen, um Fixkosten im Griff zu behalten und entsprechend zu planen. Aber auch kurzfristige Kapazitäten sind bei den Kunden gefragt. Denn Marktschwankungen und damit weniger planbare Produktionsspitzen fordern immer mehr Flexibilität. So könnte es zum Beispiel vorkommen, dass der Kunde doch kleinere Warenmengen als geplant benötigt oder die Ware zu einem anderen Zielort und zu einem anderen Zeitpunkt geliefert werden soll. Eine kurzfristige Lageranmietung wäre hierfür eine gute Zwischenlösung.

Doch viele Lagerbetreiber tun sich damit offenbar noch schwer. Kurzfristigkeit wird oft mit hohen Umbaukosten verbunden, die sich dann finanziell nicht lohnen, weil beispielsweise die Fachabstände in den Regalen nicht perfekt passen. Dabei kommt es bei kurzfristigen Vermietungen meist gar nicht so genau darauf an, dass die verfügbaren Regalplätze optimal ausgenutzt sind. Für einen Mietzeitraum von wenigen Wochen kommen auch Blocklagerungen infrage. Attraktiv ist der Markt für kurzfristige Lagerplätze vor allem deshalb, weil man hier - ähnlich wie bei einer Zuladung im Trans-

portgeschäft - höhere Gewinnmargen erzielt. Außerdem können Logistikdienstleister mittels einer Lagerbörse neue Kontakte knüpfen und dadurch das eigene Geschäftsfeld erweitern.

DEZENTRALE LAGER BIETEN MÖGLICHKEITEN

Unternehmen aus Produktion und Handel bevorzugen es meist, ihre Ware von einem großen Zentrallager aus zu verteilen, um den Administrationsaufwand gering zu halten. Insbesondere bei Produktionsspitzen verlieren sie so Agilität und Zeit. Hier bieten dezentrale Lager zusätzliche Möglichkeiten: Mithilfe einer Lagerbörse kann die Lagerware, wie beispielsweise Schokoweihnachtsmänner, direkt in den jeweiligen Verteilungsregionen untergebracht werden. So spart man längere Transporte, die in Zeiten von Laderaummangel teuer und knapp sind. Bei Saisonbeginn können die Unternehmen dadurch außerdem schneller und flexibler reagieren, da die Ware bereits in der Nähe der Verteilungszentren eingelagert ist.

ZWISCHENLAGERUNG KAUM BEKANNT

Oft bleiben Frachtführer mit ihrer Ware stehen und kommen erst gar nicht auf die Idee, ihre Ladungen auf kurzfristig angemieteten Lagerplätzen zwischenzulagern.

So warten sie mehrere Stunden oder sogar Tage, bis beispielweise der Wareneingang wieder öffnet. Währenddessen vergeht wertvolle Zeit, in der sie kein Geld erwirtschaften oder ihren Folgeauftrag gefährden. Dabei kann dieser Umstand zum Vorteil umgewandelt werden - mittels Lagerbörse. Hierüber findet man passende Lagermöglichkeiten bei einem Logistikdienstleister in der Nähe, wo die Waren kurzfristig untergebracht werden können. Im Idealfall liefert der Dienstleister dann zum nächstmöglichen Termin sogar beim Kunden aus, sodass man direkt eine Anschlusstour wahrnehmen kann. Schließlich ist es in Zeiten von Fahrerangel denkbar unwirtschaftlich, Fahrer auf unbestimmte Zeit einfach „abzustellen“.

INTERNER INFORMATIONSFLUSS MANGELHAFT

Werden vorhandene Lagerkapazitäten innerhalb der eigenen Organisation nicht kurzfristig bekannt gemacht, können sie auch nicht genutzt werden. Bei großen Logistikunternehmen oder -verbänden könnten diese Probleme durch eine geschlossene Benutzergruppe gelöst werden. Hier werden freie Lagerkapazitäten sofort sichtbar und die Partner können untereinander mehr oder andere Lagerfunktionalitäten anbieten, als sie selbst zur Verfügung haben. Das erhöht die Wettbewerbsfähigkeit und senkt

die Kosten. Wenn das Ganze dann noch durch eine entsprechende Schnittstelle zwischen Lagerverwaltung und Lagerbörse automatisiert wird, könnte man freie Kapazitäten gleich europaweit mit nur einem Klick überblicken. Vertriebsmitarbeiter würden so direkt online sehen, wo und wie viele Plätze genau frei sind, und könnten diese dann schnell und unkompliziert vermarkten.

FREIFLÄCHEN AUF DIGITALER LANDKARTE

In Zukunft wäre es denkbar, mit den bekannten Lagerplatzdaten eine Art Landkarte zu erstellen, auf der man zu jeder Zeit in Echtzeit erkennen kann, wo sich aktuell Freiflächen befinden. Damit das Geschäft mit den Logistikimmobilien in Zukunft effizienter läuft, müssen die Lagerkapazitäten stets auf dem aktuellen Stand bezüglich Anzahl, Dauer und Beschaffenheit (zum Beispiel Trocken- oder Kühllager, Blocklagerungen, automatisiert oder mit Stapler) gebracht werden. Nur dann haben Auftraggeber eine klare Übersicht über alle verfügbaren Kapazitäten und können wie bei einer Frachtenbörse genau nach den Plätzen filtern, die sie wirklich brauchen. ■

Gunnar Gburek ist Timocom-Sprecher und Head of Business Affairs in einer Person. Er gilt als Ideengeber in der Transport und Logistikbranche.

ANZEIGE


 www.rheincargo.com

Hafenlogistik in Neuss, Düsseldorf und Köln

- » Größter Verbund öffentlicher Binnenhäfen in Deutschland.

Immobilienvermietung

- » Umfangreiches Facility-Management in unseren Häfen.
- » Aktuelle Angebote unter: www.rheincargo.com/immobilien

Homepageveröffentlichung mit freundlicher Genehmigung des www.timocom.com/ DVV Media 2018

