



Den Transporteinkauf überdenken

TRANSPORTLOGISTIK. Erfordern neue Formen der Kollaboration eine neue Rollenverteilung in der Supply Chain? Darüber diskutierten Experten auf dem 52. BME-Symposium Einkauf und Logistik in Berlin.

Auch wenn die Aufgaben der Disponenten wie Transportplanung und Preisfindung längst schon von Computern unterstützt werden, sind die Problemfelder seit Jahren die gleichen. Daher lautete die zentrale Frage auf der Podiumsdiskussion des BME-Symposiums letztlich, wie sich die Transportlogistik in der digitalisierten Wirtschaft optimieren lässt. „Die Supply Chain braucht die Vernetzung mit den Lieferanten und den Logistikdienstleistern, aber die Komplexität ist größer als die derzeitigen Möglichkeiten der Digitalisierung“, erklärte Martin Frosch, Leiter Einkauf Transport- und Logistikdienstleistungen bei der Rehau AG und Co., und nannte als Beispiel das Zeitfenstermanagement.

Ein weiterer Druckpunkt ist der Laderaummangel. „Ein Hauptproblem sind die strukturellen Kapazitätsengpässe im Straßengüterverkehr“, betonte Thilo Kunkel, globaler Einkaufsleiter Logistik und Verpackung bei der Wacker Neuson Group. Den Vorwurf der Dienstleister, der Frachteinkauf sei nur auf Einsparungen fixiert, wollte er so nicht stehen lassen. „Uns geht es nicht darum, Kosten zu drücken, sondern Versorgungssicherheit und Lieferfähigkeit sicherzustellen.“ Um Kapazitäten zu sichern, sei die Zusammenarbeit mit Online-Plattformen ein Weg. Dem stimmte Martin Frosch zu: „Die Preise macht der Logistiker; der Einkauf sammelt sie nur ein.“ Rehau arbeite auch mit Start-ups, aber das schaffe noch keinen Laderaum.

Transportplattformen. Auftraggeber überdenken ihre bisherigen Wege der Transportbeschaffung. Digitale Transportplattformen schaffen zumindest die Möglichkeit, kurzfristig freien Laderaum und passende Dienstleister zu finden. „Wir können keinen Laderaum schaffen, aber vorhandene Kapazitäten besser auslasten“, sagte Gunnar Gburek, Head of Business Affairs bei der Transportplattform TimoCom. So könnten weniger halbvolle Lkws fahren und statt drei Stunden auf die gebuchte Abholung warten zu müssen, ließe sich die Zeit besser nutzen. Die Frachtvermittlung sei früher eher so etwas wie eine geschlossene Gesellschaft gewesen. „Heute haben wir die Möglichkeit, den Transportprozess für alle Beteiligten sichtbar zu machen“, so Gburek.

Die neuen Plattformen fungieren selbst nicht als Online-Spediteure, sondern bringen die Akteure nur zusammen. Sie können eine Zusatzlösung sein, um auf Marktschwankungen zu reagieren und auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Für die Verloader heißt das, die Logistik wieder zu ihrer Kernkompetenz zu machen, das heißt, jederzeit den geeigneten Transportdienstleister zu finden und die eigene Handlungsfähigkeit zu behalten. „Die Herausforderung wird sein, dem Kunden das zu liefern, was er morgen – und möglicherweise nur morgen, nicht übermorgen – haben möchte“, so Gburek. Es gehe darum, Transporte schnell, unkompliziert und sicher in einem klar definierten Benutzerkreis anzufragen.

Flexibilität behalten. Das richtet sich laut Gburek nicht zwangsläufig gegen bestehende langfristige Verträge des Verladere. Ziel sei die Einflussnahme des Einkaufs auf den Transport, um die Supply Chain gezielt optimieren zu können, indem man wieder mehr Kontrolle über sie erlange. Es geht also vor allem darum, seine Flexibilität nicht aus der Hand zu geben und flexible, kundenorientierte Lösungen, auch neben dem Standard, zu finden.

Volker Haßmann, BME