



Spediteure gehen gemeinsam auf Tour

Der Wille zur Zusammenarbeit ist oft der Not geschuldet: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten liegen Kooperationen in der Logistikbranche im Trend. Die Zahl der Zusammenschlüsse wächst, doch der Blick über den Tellerrand kann auch Gefahren bergen.

KÖLN. Davor haben Spediteure Angst: Wenn der Handel weniger Waren absetzt, dann bleiben auch die Lkws leer. Viele Transportunternehmen haben da nur zwei Möglichkeiten: Sie fahren ihre Tour weiter in der gewohnten Frequenz, aber mit halbvollen Lastern. Oder sie liefern seltener - und lagern die Ware länger. Beides lässt die Kosten steigen. Wenn Logistiker sich zusammenschließen, können sie Einbußen auffangen - viele Firmen greifen nun zu dieser Lösung. "Es gibt bei Speditionen einen Trend zu Kooperationen", sagt Stephan Willigens, Leiter des Bereichs Lieferkette bei der Managementberatung Brainnet.

Der neue Wille zur Zusammenarbeit ist oft der Not geschuldet. Wegen Wirtschaftskrise und der im vergangenen Jahr erhöhten Mautgebühr haben viele Logistiker Probleme. 2009 haben 788 Transportunternehmen wegen Insolvenz dichtgemacht - fast doppelt so viele wie 2007. Gleichzeitig bleiben Investitionen aus: Bei den Sattelzugmaschinen lagen die Neuzulassungen im Januar gegenüber dem Vorjahresmonat um 45 Prozent niedriger.

Blick über den Tellerrand

Damit steigt die Aufgeschlossenheit: "In schwierigen Zeiten wagen die Unternehmen eher den Blick über den Tellerrand", sagt Hauke Harnisch, Geschäftsführer der Beratung Dualprolog aus der Nähe von München. 25 bis 30 dauerhafte Kooperationen gebe es bereits.

Eine der ältesten ist Dialog - sie besteht seit 15 Jahren. 47 Speditionen haben sich darin zusammengeschlossen, weitere wollen dazustoßen. 2009 haben die Mitglieder 13 Prozent mehr Sendungen ausgeliefert als im Vorjahr. Spediteure, die eintreten wollen, zahlen eine Beitrittsgebühr und monatliche Beiträge. Dafür teilt ihnen das Netzwerk Hoheitsgebiete für Aufträge zu. Wer selbst Jobs einwirbt, kann diese auch in Eigenregie abwickeln.

Dialog betreibt einen Warenumsschlagplatz im hessischen Bad Hersfeld. Mitglieder können dort Teilladungen austauschen und so Auslastung und Routenführung ihrer Lkws verbessern. "Wir eröffnen unseren Partnern neue Vertriebschancen", sagt Vorstand Uwe Komma.

Welche Ladung sich wo befindet, zeigt eine gemeinsame Speditionssoftware an. Dank der Spezialisierung auf die Lebensmittelbranche kann der Verbund auch gegen Konzerne bestehen.

Der Kooperationswille ist gestiegen

Doch Kooperationen bergen Gefahren: "Ein Risiko besteht darin, dass ein großer Anbieter ein Unternehmen aus dem Verbund herauskauft oder dass ein Beteiligter in die Insolvenz muss. Dann

wackelt oft die komplette Allianz", sagt Berater Willigens. Dialog sieht sich gewappnet. "Wir haben ein Schattenkabinett gebildet", sagt Komma. Fällt in einem Teilgebiet ein Partner aus, steht der nächste schon bereit.

Soweit ist Karl-Gerd Jux noch nicht. Im Juli 2009 hat der Unternehmensberater die Kooperation Transcoop 09 für Spediteure gegründet. Er setzt dabei ausschließlich auf mittelständische Unternehmen. Ihr Vorteil liege im Service, sagt Jux. "Zu Sonderleistungen wie spezielle Verpackungen sind große Speditionen oft nicht bereit."

Die Zahl der beteiligten Firmen liegt schon bei 52. Werbung war kaum nötig. "Gerade nach den Einbrüchen 2009 ist die Kooperationsbereitschaft sprunghaft gestiegen", sagt Jux. 100 Speditionen und eine bundesweite Flächendeckung peilt er an. Aufträge kämen fast automatisch auf das Netzwerk zu. "Nun können Mitglieder, die bisher nur 20 Prozent der Güter eines Auftraggebers übernehmen konnten, die Komplettversorgung anbieten", sagt er. Auch werde der Warentransport schneller. "Wenn die gesetzlich vorgeschriebene Lenkzeit pro Tag zu Ende geht, übergibt ein Spediteur einem anderem im Netzwerk die Ladung. Der bringt sie ans Ziel."

Einkaufsallianzen senken Kosten

Als nächstes will Jux eine Einkaufsgemeinschaft bilden. Mit ihr soll der Verbund durch Mengenrabatte bessere Preise etwa für Kraftstoff und Reifen erzielen. Für Experte Willigens ist das schlüssig: "Mit einer Einkaufsallianz lassen sich Kosten sparen, die für kleine Unternehmer eine große Belastung darstellen. Hier sind Kooperationen notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben."

Chancen für den Mittelstand sieht Willigens im regionalen Geschäft, das für große Spediteure oft zu aufwendig sei. Eine außergewöhnliche Allianz sind das private Busunternehmen Autobahn Express und der Kurierdienst Fox Courier eingegangen. Die Leipziger Firmen nutzen freie Kapazitäten in den Gepäckräumen der Busse seit Januar gemeinsam. Autobahn Express transportiert neben dem Fahrgastgepäck nun auch andere Güter. Fox Courier holt sie bei den Kunden ab und bringt sie zum Bus.

Eine andere Lösung bietet seit November die Internetplattform Milkrun.info an, eine Art Mitfahrzentrale für Güter. Dort melden Verloader und Speditionen ihre Kapazitäten an. Die Plattform ziele auf Regelmäßigkeit ab, sagt Geschäftsführer Markus Wirz. "Wir machen aus vielen nicht ausgelasteten Touren wenige ausgelastete Touren."

Andreas Schulte

http://isht.comdirect.de/html/news/actual/main.html?sNewsId=IDNEWS_139284668:1268912201
<http://news.onvista.de/unternehmensberichte/artikel/18.03.2010-12:36:41-spediteure-gehen-gemeinsam-auf-tour>