

Internationale Ausschreibungen

30.01.2007, 14:01 | Logistik & Transport

Pressemitteilung von: *LOGO-TEAM Unternehmensberater für Logistik und Organisation*



Internationale Ausschreibungen

Die Schwierigkeiten des Zusammenfindens von Industrie-/Handelsunternehmen und Logistikdienstleister

Karlsruhe, Köln, Hamburg 30. Januar 2007. Trotz der starken Ausweitung logistischer Zusatzaufgaben für Speditions- und Logistikunternehmen und dem Trend zu international logistischen Gesamtkonzepten spielt der Transport von Gütern nach wie vor eine entscheidende Rolle. Dabei hat sich für die Verladerschaft zur Auswahl der geeigneten Logistikpartner die Durchführung von europaweiten Ausschreibungen als effektives Instrument erwiesen. Voraussetzung dafür ist eine klare Beschreibung der Anforderungen in Form eines Lastenheftes und eine nachvollziehbare Aufbereitung der Rahmendaten. Die klassische Frachtanfrage erhält somit eine höhere Qualität und Individualität, weil die Anforderungen ausführlich und klar in den Ausschreibungsunterlagen formuliert werden. Dennoch treten zwischen den Unternehmen häufig Missverständnisse auf, weil entweder die Ausschreibung nicht klar formuliert ist oder das Angebot des Logistikers nicht nachvollziehbar ist. Darüber hinaus sehen sich die Dienstleister einer Flut von Anfragen ausgesetzt und sind mit der Bearbeitung von Ausschreibungen vielfach überfordert. Brauchbare und richtige Anfragen herauszufiltern ist Aufgabe der Organisation. Aber gerade die großen Unternehmen, die so genannten Global Player und "Allround Dienstleister" offenbaren dabei große Probleme. Aufgrund vielfach starrer Strukturen, haben sie häufig Probleme bei der Erstellung individueller, maßgeschneiderter Angebote einschließlich der Erbringung von Transportleistungen. Dabei kann allein die Beachtung einer strukturierten Vorgehensweise bei der Bearbeitung der Ausschreibung deutliche Erfolge erzielen.

Projektsituation

Jüngstes Beispiel ist die Erfahrung aus einem internationalen Distributionsprojekt für einen Verlager in Osteuropa. Ausschreibungsgegenstand war die verkehrsträgerübergreifende und kundengerechte Fertigwarendistribution mit einem bzw. wenigen Dienstleistungspartnern. Größte Bedeutung hatte vor allem die Bedienung des Westeuropäischen Marktes mit einem jährlichen Transportvolumen von rund 300.000 t Fertigware, wobei Deutschland und Italien die Hauptrelationen darstellten.

Die Suche nach geeigneten Teilnehmern am Ausschreibungsverfahren gestaltet sich z.B. in Polen als komplexe Aufgabe,

weil den polnischen Dienstleistern entweder umfassende Erfahrung mit größeren Projekten fehlt oder die Leistungsfähigkeit nicht ausreicht. Somit wurden neben großen polnischen Unternehmen auch westeuropäische, große und mittelständische Unternehmen in die Vorauswahl einbezogen. Weitere Entscheidungskriterien waren vor allem Erfahrungen im Handling des speziellen Gutes sowie ausreichende Kapazitäten (Know-how und Equipment), um das gesamte Volumen abfertigen zu können.

Schwieriger Kontaktaufbau mit den "Großen"

Unter den zuvor genannten Prämissen wurde ein mündlicher Erstkontakt zu einer Vielzahl in Frage kommender Logistikdienstleister hergestellt, um die Eignung und das Interesse zur Teilnahme an der Ausschreibung zu überprüfen. Die Unternehmen erhielten eine kurze schriftliche Projektskizze und waren eingeladen, ihre Eignung und Erfahrung in Bezug auf dieses Projekt kurz und bündig darzustellen. Dafür ist nicht nur die Präsentationsfähigkeit des eigenen Unternehmens in englischer Sprache erforderlich, sondern vor allem eine umfassende Kenntnis der ausgeschriebenen Märkte.

Bereits an dieser Stelle stoßen viele Betriebe an ihre Grenzen, weil im Unternehmen nicht klar ist, in wessen Zuständigkeit diese Anfrage fällt oder die Anfrage zunächst tagelang auf Erledigung wartet. In europäischen Konzernspeditionen bleibt lange unklar, ob größere Ausschreibungen von der Niederlassung vor Ort oder eher von der Projektabteilung im Head Office bearbeitet werden. Bei Rückfragen hört man dann oft: "Können Sie das noch einmal schicken?" Gerade die größten Europäischen Logistikdienstleister mit speziellen Projektabteilungen haben entweder "schon genug zu tun" oder befinden sich durch Übernahmen und Merger gerade in unternehmensinterner Umstrukturierung. International aktive Mittelständler haben zwar entsprechende Projektmanager, die allerdings bei Anfragen häufig im Urlaub, krank oder "gerade nicht aufzutreiben" sind. Angenehm ist in dieser Phase allein die fröhliche Musik in den Warteschleifen der Telefonanlagen, die von Klassik bis Pop alles zu bieten haben!

Etwa die Hälfte der angefragten Unternehmen ist nicht in der Lage, aussagekräftige Unterlagen für ein konkretes Projektvorhaben zu erstellen. Die Bandbreite der nichts sagenden Unternehmensinformationen in mehr oder minder ausgeprägten Farbkombinationen reicht von halbseitigen Faxen mit der Aussage "wir können alles und erwarten Ihre Unterlagen" bis hin zu aufwendigen Börsengangsinformationen ohne jegliche Aussagekraft.

Offenbar unterschätzen viele Unternehmen die Bedeutung dieser ersten Anfrage, denn an diesem Punkt wird grundsätzlich über die Teilnehmer an der Ausschreibung entschieden. Zu diesem Zeitpunkt hat sich die Gruppe der potentiellen Teilnehmer um weitere 50% reduziert.

Ausschreibungsphase

Unsere Erfahrungen zeigen, dass eine ausführliche Präsentation der Ausschreibungsunterlagen und ein Rundgang im Unternehmen des Verladers viele Unklarheiten beseitigen könnten. Leider beweisen die Teilnehmer aber häufig mangelnde Vorbereitung, nehmen die Unterlagen mit Staunen entgegen, haben meistens keine Fragen ("wir haben verstanden") und flüchten so schnell wie möglich aus der Sitzung. Präsentationen in englischer Sprache führen besonders bei deutschen Unternehmen oft zu Verständigungsproblemen und es ist häufig eine deutsche Übersetzung erforderlich.

Die Erarbeitung eines Angebots wird später von "Assistenten" übernommen, die entweder an der Präsentation gar nicht teilnehmen durften, die Unterlagen nur teilweise erhalten haben oder die Problemstellung schlicht nicht verstehen. Einige Unternehmen zeigen oft gar keine Reaktion mehr, Mitarbeiter sind nicht zu erreichen und die Zusammenarbeit verläuft im Sande.

Nächstes Problem ist die Termineinhaltung. Rund die Hälfte der Teilnehmer bittet einen Tag vor Abgabeschluss um Verlängerung der Frist, weil "viel zu tun ist", "Kollegen im Urlaub sind" oder "es einfach nicht rechtzeitig zu schaffen ist". Da fragt man sich, ob diese Unternehmen wohl in Zukunft die richtigen Partner sind.

Angebote

Die eingereichten Angebote variieren sehr stark in Umfang und Qualität und wiederum etwa die Hälfte der eingegangenen Angebote entsprechen nicht den gewünschten Vorgaben aus den Ausschreibungsunterlagen. Um eine

klare Vergleichbarkeit der Angebote untereinander sowie zur Ist-Situation zu gewährleisten, wird in der Regel die Tarifgestaltung vorgegeben, die sich anhand einer Sendungsstruktur auf einen Preis pro Ladungseinheit bzw. Gewicht und je Relation (z.B. Land, PLZ, Bundesland o.ä.) bezieht. Eine individuelle Tarifgestaltung ist zugegebenermaßen eine aufwendige Prozedur, deshalb werden von vielen Transportunternehmen lieber seitenweise Standardtarife nach Entfernungs- und Gewichtsklassen abgegeben - ähnlich wie bei Versicherungstarifen. Zuschläge und Extraleistungen werden nicht wie gewünscht inkludiert, sondern an anderer Stelle versteckt ausgewiesen, so dass eine klare Vergleichbarkeit der Angebote nicht gewährleistet ist. Die gewünschte langfristige Preisgültigkeit beträgt im kürzesten Fall vier Wochen. Wie soll denn auf dieser Basis eine längerfristige Zusammenarbeit entstehen?!

Die Erfahrungen aus zahlreichen Ausschreibungsverfahren zeigen, dass für 5 im Wesentlichen vergleichbare Angebote rund 50 Erstkontakte notwendig sind! Ohne genaue Marktkennntnis und der am Markt tätigen Unternehmen ist es sehr mühsam, den richtigen Dienstleistungspartner in Europa zu finden. Andererseits muss man manche geeignete Dienstleister geradezu drängen, sich für weitere Schritte professionell zu präsentieren. Dabei kann nahezu jeder Logistikdienstleister bis zur letzten Runde im Rennen bleiben, wenn er sich an die Anforderungen hält, die in den Ausschreibungsunterlagen und der Präsentation dargestellt werden.

Fazit

Zusammenfassend zeigt sich, dass sich die Industrie- und Handelsunternehmen nur selten die Mühe macht, bereits in einer sehr frühen Phase alle relevanten Daten und Abläufe mit einer klaren Zielformulierung zusammenzustellen. Auf der anderen Seite reagieren die Speditions- und Logistikunternehmen erst sehr spät mit ernsthaften Anstrengungen, die komplexen Aufgaben zu lösen und zu kalkulieren. Solange diese Umstände im Rahmen von Ausschreibungsprojekten nicht beseitigt werden, bleiben enorme Synergiepotentiale in der Logistik ungenutzt. Der aktuelle Markttrend und anhaltende Konzentrationsprozess in der Speditionsbranche lässt leider keine Besserung erwarten.

10 Schritte für komplexe Logistikprojekte

1. Ziele und Anforderungen formulieren
2. Klare Ausschreibungsunterlagen erstellen
3. Kandidatenliste zusammenstellen
4. Erstkontakte aufbauen
5. Teilnehmerliste herausfiltern
6. Präsentation der Ausschreibung und Betriebsbesichtigung
7. Angebotserstellung
8. Auswertung/Bewertung
9. Shortlist (z.B. TOP 5 oder TOP 3)
10. Verhandlungen und Vertragsgestaltung

Weitere wertvolle Tipps erhalten Sie durch das Buch "Mit Ausschreibungen gewinnen | ISBN: 978-3-574-26065-0". Erschienen ist dieses Buch im Verlag Heinrich Vogel - www.heinrich-vogel-shop.de

Autoren

Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtsch.-Ing. Martin Stoll | Dipl.-Wirtsch.-Ing./MSc Christian Jauernig
Partner von LOGO-TEAM Unternehmensberater für Logistik und Organisation Karlsruhe | Köln | Hamburg | www.logo-team.com

LOGO-TEAM Unternehmensberater für Logistik und Organisation
Kaiserstraße 235-237
D-76133 Karlsruhe
Telefon: +49(0)721-912940
Telefon: +49(0)721-912944
E-Mail: info@logo-team.com
www.logo-team.com

LOGO-TEAM ist eine Gruppe erfahrener Logistik- und Organisationsberater mit Standorten in Karlsruhe, Hamburg und Köln die seit nunmehr über 15 Jahren am Markt agiert.

Aufgrund unserer Tätigkeiten als Berater und auch als verantwortliche Manager aus Industrie- und Logistikdienstleistungsunternehmen konnten wir über Jahre hinweg Erfahrungen im Logistik- und Organisationsbereich sammeln. Für uns bedeutet Logistik die ganzheitliche Betrachtung der Supply Chain mit allen Waren-, Informations- und Werteflüssen.

Beratungsverständnis

Unser Ziel ist es, Kooperationen in der Logistik zu fördern. Dabei konzentrieren wir uns auf das Machbare und suchen die ganzheitliche, bereichsübergreifende Lösung. Wir wollen unsere Konzepte realisieren und suchen daher die langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Leistungen

Mit unseren Leistungsbausteinen begleiten wir die Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung nicht nur in der Analyse-, Entscheidungs- und Konzeptionsphase, sondern auch bei der Realisierung.

Portrait

Fordern Sie uns! www.logo-team.com

News-ID: 117756 • Views: 3028 (Stand: 24.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/117756/Internationale-Ausschreibungen.html>