

Internationale Ausschreibungen mit Tücken

31.05.2016, 09:01 | Logistik & Transport

Pressemitteilung von: *PROLOG-TEAM Logistik- und Organisationsberatung*



Trotz der nach wie vor starken Ausweitung logistischer Zusatzdienstleistungen für Logistikunternehmen und dem Trend zu internationalen logistischen Gesamtkonzepten spielt der physische Transport von Gütern weiterhin eine ganz entscheidende Rolle. Dabei hat sich für die Verladerschaft zur Auswahl der geeigneten Logistikdienstleistungspartner die Durchführung von europaweiten Ausschreibungen als effektives Instrument erwiesen.

Rahmenbedingungen

Voraussetzung ist neben der Zielformulierung eine klare Beschreibung der SOLL-Anforderungen und eine transparente Aufbereitung der Rahmenstrukturdaten. Die klassische Frachtanfrage erhält somit eine höhere Qualität und Individualität, weil die SOLL-Anforderungen ausführlich und klar in einem sogenannten Lastenheft (= Ausschreibungsunterlage) formuliert werden. Dennoch treten zwischen den Unternehmen häufig Missverständnisse auf, weil entweder die Ausschreibung nicht klar formuliert ist oder das Angebot des Logistikdienstleisters nicht nachvollziehbar ist. Darüber hinaus sehen sich die Logistikdienstleister einer Flut von Anfragen ausgesetzt und sind mit der Bearbeitung von Ausschreibungen vielfach überfordert. Brauchbare und erfolgsversprechende Anfragen herauszufiltern ist Aufgabe der Organisation. Aber gerade die großen Logistikunternehmen, die sogenannten 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 Papierhersteller in Österreich. Ausschreibungsgegenstand war die verkehrsträgerübergreifende und kundengerechte Fertigwarendistribution (Lkw und/oder Bahn) mit einem bzw. wenigen Dienstleistungspartnern. Größte Bedeutung hatte vor allem die Bedienung des Westeuropäischen Marktes mit einem jährlichen Transportvolumen von rund 400.000 t Rollenware, wobei Deutschland, England und Frankreich die Hauptabsatzrelationen darstellten.

Die Suche nach geeigneten Teilnehmern am Ausschreibungsverfahren gestaltet sich z.B. in Osteuropa als komplexe Aufgabe, weil den osteuropäischen Logistikdienstleistern entweder umfassende Erfahrung mit größeren Projekten fehlt

oder die Leistungsfähigkeit nicht ausreicht. Somit wurden neben großen osteuropäischen Unternehmen auch westeuropäische Logistikdienstleister 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.

Holprige Kontaktaufbau mit den „Großen“

Unter den zuvor genannten Prämissen wurde ein spezieller Bewerbungsbogen erarbeitet und den identifizierten Logistikdienstleistern zugesandt, um die Eignung und das Interesse zur Teilnahme an der Ausschreibung zu überprüfen. Weiterhin erhielten die Unternehmen eine schriftliche Projektskizze und waren eingeladen, ihre Eignung und Erfahrung in Bezug auf dieses Projekt kurz und bündig darzustellen. Dafür ist nicht nur die zielgerichtete Präsentationsfähigkeit des eigenen Unternehmens erforderlich, sondern vor allem eine umfassende Kenntnis der ausgeschriebenen Märkte. Bereits an dieser Stelle stoßen viele Logistikdienstleister 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 Projektteilung im Head Office bearbeitet werden. Bei Rückfragen hört man dann oft: „Haben wir die Anfrage wirklich erhalten? Können Sie das noch einmal schicken?“ Gerade die größten Europäischen Logistikdienstleister mit speziellen Projektteilungen 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 Logistikdienstleister ist nicht in der Lage, aussagekräftige Unterlagen für ein konkretes europaweites Projektvorhaben zu erstellen. Die Bandbreite der nichtssagenden Unternehmensinformationen in mehr oder minder ausgeprägten Farbkombinationen reicht von halbseitigen Slogans mit der Aussage „wir können alles und erwarten Ihre Unterlagen“ bis hin zu aufwendigen Marketinginformationen 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

Die Erfahrungen zeigen, dass eine ausführliche Präsentation des Lastenheftes und ein Werksrundgang im Unternehmen des potentiellen Neukunden 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. Die Erarbeitung eines fundierten 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 Logistikdienstleister 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.

Leistungsangebot

Die eingereichten Angebote variieren sehr stark in Umfang und Qualität und wiederum etwa die Hälfte der eingegangenen Angebote entsprechen überhaupt nicht den gewünschten Vorgaben aus dem Lastenheft. Um eine klare Vergleichbarkeit der Leistungsangebote 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, Empfängerland o.ä.) bezieht. Eine individuelle Tarifgestaltung ist zugegebenermaßen eine aufwendige Prozedur, deshalb werden von einigen Logistikdienstleistern 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 nur bedingt 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 3-5 im Wesentlichen vergleichbare Leistungsangebote rund 30 Erstkontakte notwendig sind! Ohne genaue Marktkennntnis und der am Markt tätigen Logistikdienstleister ist es sehr mühsam, den richtigen Dienstleistungspartner in Europa zu finden. Andererseits muss man manche geeignete Logistikdienstleister 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 Lastenheftvorgaben hält und in der Präsentation dargestellt werden.

Zusammenfassung

Zusammenfassend zeigt sich, dass sich die Verladerschaft 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 Speditions-/Logistikbranche lässt leider keine Besserung erwarten.

Portrait

PROLOG-TEAM ist ein erfahrenes Logistik- und Organisationsberatungshaus mit Standort in Karlsruhe. Seit Mitte der neunziger Jahre begleiten die Berater namhafte Unternehmen aus dem Industrie-, Handels-, Krankenhaus-, dem kommunalen und dem Logistikdienstleistungssektor in der Analyse-, Entscheidungs- und Konzeptionsphase sowie bei der Projektrealisation. Die Leistungsbereiche von PROLOG-TEAM umfassen die Materialfluss- und Lagerplanung, Auswahl von IT-Systemen in den Bereichen Warenwirtschaft und Warehouse-Management-Systeme, Beschaffungsoptimierung, Bestandsoptimierung, Standort- sowie Werksplanung und Durchführung von In- und Outsourcing-Projekten. PROLOG-TEAM übernimmt das gesamte Projektmanagement und realisiert Prozessoptimierungen (Ablauf- und Strukturorganisation) sowie Prozesskostenanalysen. Die Logistik- und Organisationsberater sind außerdem in der Reorganisation der Beschaffungs- und Distributionslogistik sowie im Einkauf und Vertrieb tätig. Alle Partner und Mitarbeiter von PROLOG-TEAM verfügen über langjährige Erfahrung in den unterschiedlichsten Wirtschaftszweigen und agieren daher auch als Interimsmanager.

News-ID: 905471 • Views: 751 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/905471/Internationale-Ausschreibungen-mit-Tuecken.html>