

DVZ-VERANSTALTUNGEN

23. März

Frankfurt/Main
DVZ-Symposium „Logistik-Immobilien“ mit Besichtigung der LUG-Anlage in der CargoCity Süd und des Logistikparks „Mainlog Gehespitz“ der ING Real Estate.

25. März

Frankfurt/Main
DVZ-Symposium „Wege aus der Kreditklemme“. Erörtert werden Fördermittel, Bürgschaften und andere Finanzierungsformen.

20. April

Berlin
Tag der Transportlogistik – „Wohin geht die Reise auf dem Güterverkehrsmarkt?“, „Synergieeffekte nutzen – Logistikpotenziale stärken durch Kooperation und Integration in der Logistik“ sind nur einige Themen. Anschließend findet die Verleihung des Kooperationspreises statt.

4. Mai

Hannover
2. DVZ-Stückgutsymposium „Stückgutkarten werden neu gemischt?“ Namhafte Experten der Branche werden über aktuelle und künftige Entwicklungen diskutieren, wobei die Positionierung der mittelständischen Spediteure im Fokus steht.

5. Mai

Berlin
DVZ Future Day „Erfolgreich in der Logistikwelt im Jahr 2020“. Die Veranstaltung bietet einen Überblick über gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Wandel und zeigt Auswirkungen auf Logistik auf.

Infos und Anmeldungen über die DVZ, Fax: 040/237 14-333
www.dvz.de → Veranstaltungen

BÜCHER & MEDIEN

Welthandel: Von den Anfängen bis in die Zukunft

Überblick Barbara Hahn gibt in ihrem Buch einen Überblick über die Geschichte der internationalen Handelsverflechtung: von den Chinesen und der Seidenstraße, über den frühen Warenaustausch in Nord- und Ostsee bis zur Ausweitung des Handels im Zuge der Industrialisierung.

Im zweiten Abschnitt erkundet die Autorin, Professorin für Wirtschaftsgeografie an der Universität Würzburg, welche Faktoren zur „Globalisierung des Handels“ geführt haben: Technische Neuerungen, politische Veränderungen und internationale Handelsabkommen sind nur einige.



Die Struktur des Welthandels ist Thema des dritten Abschnitts. Heißt konkret: Wie funktioniert der Handel mit Rohstoffen und Industrieprodukten, aber auch der Emissionshandel – also der Handel mit „Luft“?

Abschließend erforscht Hahn, was die Zukunft bringt. Hält der Freihandel an, oder gewinnt der Protektionismus – wie es gerade derzeit mitunter den Anschein hat – wieder die Oberhand?
DVZ {dd.mm.yyyy} (sr)

Barbara Hahn: Welthandel – Geschichte, Konzepte, Perspektiven. Spektrum Akademischer Verlag, 192 Seiten, 39,95 EUR, ISBN: 978-3-8274-1955-2

Im eigenen Haus anfangen

Neue Abläufe beim Verlader bringen rund 25 Prozent Logistikeinsparung

Von Christian Schober

Der Preisdruck auf Speditions- und Transportunternehmen hat durch die seit nunmehr einem knappen Jahr andauernden Wirtschaftskrise noch mehr an Schärfe gewonnen. Aber liegen dort heute noch die großen Einsparungspotentiale? Nein. Es ist lohnender, die Organisation in eigenen Haus zu überprüfen. Dann kommen Kostensenkungen bis 25 Prozent zu Tage.

Ein immer niedrigerer Frachtpreis einerseits und eine innovative, hochqualitative Logistik-Dienstleistung andererseits schließen sich aus. Denn für die Speditionskunden fast unbemerkt explodieren die Kosten in den Logistikunternehmen, um eine hochqualifizierte Transport- und Speditionsdienstleistung durchzuführen und dabei sämtliche gesetzlichen Auflagen zu erfüllen. Die Verlader sind aufgefordert, sich die Frage zu stellen, welche Abläufe sie verändern können, damit der Spediteur günstiger arbeiten kann und diesen Vorteil dann in Form von Preisenkungen weitergeben kann.

Selbstverständlich ist es wichtig, regelmäßig Logistikleistungen auszusuchen. Dies sollte schon geschehen, sich aktuelle Informationen über den Markt, den Wettbewerb und das aktuelle Dienstleistungsangebot von Spediteuren zu holen. Allerdings sollte außerdem die eigene Versandorganisation durchleuchtet werden. Einige wichtige Fragestellungen sind beispielsweise:
■ Wann erfährt der Versand von den Aufträgen?

Die späte Laderaumbeschaffung ist natürlich erheblich teurer als eine Regelfahrt. Der Versand sollte dem Spediteur den Löwenanteil der Versandmenge am Vorabend oder am Morgen des Versandtages avisieren können.
■ Aus welchen Gründen wird Luftfracht oder eine Sonderfahrt notwendig?

Das Fragen nach dem Warum und das interne Aufzeigen der entstandenen Kosten kann in den Fachabteilungen Wunder bewirken. Dasselbe passiert, wenn Sonderkosten plötzlich dem Verursacher zugeordnet werden.
■ Warum werden teure Terminprodukte und Expresssendungen gewählt?

Häufig ist dem Vertrieb gar nicht bewusst, was eine Expreßfracht kostet. Der Kunde hat es vor langer Zeit einmal verlangt, seitdem macht man es. Ob es heute gleichwertige kostengünstigere Alternativen gibt, wurde nie in Betracht gezogen. Und es stellt sich die Frage, welche Versandart in den Stammdaten des Kunden hin-

37,8 Prozent Kosten reduziert

Gesamtausschreibung 850 000 EUR, erzielte Einsparungen rund 321 000 EUR		
Einsparungspotenzial	EUR	Maßnahmen
Administration vereinfachen		
Kostentransparenz und Logistikcontrolling	4 375	1 Std. täglich weniger Aufwand durch Neustrukturierung des Controlling und weniger Suchzeit
Laufende Lieferqualitätsmessung	15 625	5 Differenzen täglich vermeiden à 0,5 Stunden Bearbeitung durch proaktives Handeln
Aufbau einer Ausschreibungskompetenz	8 500	1 Prozent der Jahresfrachtkosten durch eigene Qualifizierung
Verringerung des Administrationsaufwandes	75 000	1,5 kaufmännische Mitarbeiter weniger durch Nutzung elektronischer Tools (Disposition, automatischer ALN, T&T, EDI Rg.)
Verringerung der Handlingskosten		
Nutzen von Zusatzdienstleistungen	17 500	Einsparung einer halben Lagerkraft durch Einführung eines Palettenmanagements (weniger Suchaufwand); Verbesserung bei Vorladeeinheiten
Geringere Frachtkosten durch weniger Spediteure	17 000	2 Prozent des Frachtvolumens durch bessere Auslastung und Mengenrabattierung
Reduzierung der Nebenkosten (z.B. Lademittel, Versicherung, etc.)	25 500	3 Prozent des Frachtvolumens durch SVS-Verbotskunde und Palettenmanagement
Transporte bündeln und vermeiden		
Geringere Frachtkosten durch Transportvermeidung	24 000	240 Sonderfahrten weniger durch verbesserte Kommunikation Einkauf/Produktion
Geringere Frachtkosten durch richtige Wahl des Transports	10 625	Verbesserte Kommunikation und Abstimmung Versand/Vertrieb, dadurch weniger Terminfrachten
Preise verhandeln		
Geringere Frachtraten durch Verhandlungen	106 500	12,5 Prozent als Ergebnis der Ausschreibung

Quelle: Schober

terlegt ist, die in Absprache geändert werden könnte?

■ Wie lange sind die Mitarbeiter des Versandes mit der Recherche von Sendungen und Reklamationen beschäftigt?

Die Nutzung durchgängiger Barcodes ermöglicht dem Dienstleister die Sendung kostengünstig und ohne separate Erfassung durch seine Organisation zu schleusen. Ein Preisvorteil, der weitergegeben werden kann. Gleichzeitig ist eine Sendungsverfolgung möglich, die wenig Personal bindet.

■ Wie viel Zeit vergeht zwischen Ankunft des Lkw auf dem Betriebsgelände und der Abfahrt vom Hof?

Auch wenn diese Position auf keiner Speditionsrechnung steht: Standzeiten muss der Spediteur dann eben in seiner Kalkulation berücksichtigen.
■ Mit welchen Frachtkosten kalkuliert der Vertrieb oder die Auftragskalkulation bei Frei-Haus-Versand?

Häufig kalkuliert der Vertrieb mit veralteten Preisen oder unzureichenden Informationen oder gar mit Schätzwerten. Die Folge ist, daß in erheblichem Maß Frachtkosten, die dem Verlader entstanden sind, aber nicht an die Kunden weiterberechnet werden, obwohl dies vereinbart war und möglich gewesen wäre.

■ Wie viel Zeit wird für Rechnungsprüfung aufgewendet und welchen monetären Nutzen hat diese?

Die Kosten für eine nutzlose Rechnungsprüfung können beispielsweise bei jährlichen Frachtkosten von 1 Mio. EUR einen „Gegenwert“ von 3,5 bis 4 Prozent Frachtpreisreduktion haben. Eine Analyse ist der erste Schritt. Die Preistabellen mit allen Spediteuren zu vereinheitlichen wäre eine weitere Maßnahme. Oder mit elektronischer Datenübermittlung die Überprüfung zu vereinfachen.

Wie hoch das Einsparungspotenzial sein kann, zeigt folgendes Projekt: Der Verlader hatte Frachtkosten von 850 000 EUR jährlich. Eine Ausschreibung brachte eine 13-prozentige Kostensenkung. Eigentlich ein schönes Ergebnis. Verbesserungen im eigenen Unternehmen brachten jedoch noch fast 25 Prozent Einsparungen, also nahezu das Doppelte.
DVZ {dd.mm.yyyy} (hec)
www.christianschober.com



Christian Schober; Inhaber der Schober Unternehmensentwicklung, Gemring
Kontakt über hector@dvz.de

PRAXISTIPPS AUS RECHT UND VERSICHERUNG

Vertraulichkeit darf nicht überstrapaziert werden

Claim Manager
Eckhard Boecker



Die Frage: Viele Unternehmen aus Industrie und Handel erwarten, bevor der Logistiker die Ausschreibungsunterlagen bekommt, dass er eine Vertraulichkeitsvereinbarung zeichnet. Damit will der potenzielle Kunde sicherstellen, dass der Logistiker betriebsinterne Informationen nur im Rahmen der Ausschreibung verwendet und nicht an Dritte weitergibt. Ist dem Logistiker zu empfehlen, eine solche Vereinbarung zu zeichnen?

Die Antwort: Grundsätzlich spricht nichts dagegen, wenn die Spielregeln über die Verwendung und Weitergabe von sensiblen Daten, Informationen etc. zwischen künftigen Geschäftspartnern geregelt werden. Oft werden jedoch Vertraulichkeitsvereinbarungen von Industrie und Handel vorgelegt, die besser nicht gezeichnet werden sollten. Beispielsweise dann, wenn die aufgestellten Spielregeln vom Logistiker aus ablauftechnischen Gründen einfach nicht eingehalten werden können. Vorsicht ist auch geboten, wenn inakzeptable

Regelungen im Rahmen von Verhandlungen nicht abgeändert werden können.

Der Praxistipp: Jede Vereinbarung sollte, bevor sie gegebenenfalls gezeichnet wird, genau gelesen werden. Dieser banal klingende Grundsatz wird in der Praxis öfter vernachlässigt als auf Anhieb geglaubt wird. Oft enthalten Vertraulichkeitsvereinbarungen eine Vertragsstrafenregelung. Dieses ist rechtlich grundsätzlich statthaft. Allerdings könnte sie, wenn sie als Allgemeine Geschäftsbedingung (AGB) verwendet werden sollte, auf der Grundlage des Paragraphen 307 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) unwirksam sein. Paragraf 307 regelt die Inhaltskontrolle. Danach sind Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. In Betracht käme auch, dass die Vereinbarung gemäß Paragraf 138 BGB sittenwidrig wäre.

Weitere wichtige Punkte: 1. Der Logistiker sollte immer versuchen, eine Vertragsstrafenregelung durch eine Schadenersatzregelung zu ersetzen. 2. Immer ist in Vertraulichkeitsvereinbarungen vorgeschrieben, dass vertrauliche Daten nur an mit dem Projekt betraute Mitarbeiter des Logistikers weitergegeben werden dürfen. Da oft externe Unternehmen für den Auftrag eingeschaltet werden müssen, muss vertraglich eine Erweiterung festgeschrieben werden. 3. Oft sieht die Vertraulichkeitserklärung vor, dass Logistiker sich auch nach Beendigung einer Geschäftsbeziehung oder nach Ausscheiden aus einem Bieterverfahren verpflichtet sind, alle Informationen etc. zeitlich unbegrenzt vertraulich zu behandeln. Der Logistiker sollte versuchen, dies zeitlich zu begrenzen. 4. Letzte Empfehlung: wenn nötig, eine beidseitige Vertraulichkeitsvereinbarung verabschieden.
DVZ {dd.mm.yyyy}

Eckhard Boecker, Manager Claims & Administration bei APL Logistics in Hamburg.
Kontakt über hector@dvz.de

Überholverbot für Lkw ist rechtmäßig

Bayerischer Verwaltungsgerichtshof Die Behörden sind berechtigt, Lkw-Überholverbote auf bestimmten Strecken und zu bestimmten Zeiten zu erlassen. Das entschied der Bayerische Verwaltungsgerichtshof vom 29. Juli 2009 (Aktenzeichen 11 BV 08.481 und 482). Dabei sei es unerheblich, ob die Lkw-Überholverbote durch feste Schilder oder sogenannte flexible Streckenbeeinflussungsanlagen vorgegeben werden, erklärten die Verkehrsrechtsanwälte des Deutschen Anwaltvereins (DAV).

Ein Lkw-Spediteur, der die Autobahn A 8 München-Salzburg häufig fahren muss, hatte gegen die Verkehrsbeschränkungen geklagt. Ohne Erfolg. Mit seinem Urteil hat der Bayerische Verwaltungsgerichtshof die Klage abgewiesen und so zwei vorhergehende Entscheidungen des Verwaltungsgerichts München bestätigt. Die betroffenen Streckenabschnitte der A 8 Ost stellten durch das sehr hohe Verkehrsaufkommen in Verbindung mit den örtlichen Gegebenheiten eine erhebliche Gefahrenquelle dar, die durch überholende Lkw noch verschärft würde.
DVZ {dd.mm.yyyy} (hec)

ETL EDV Büro für Transport & Logistik GmbH
... seit 1988
Ihr Partner für individuelle Logistiklösungen
kompetent, innovativ, zuverlässig!
Speditions-Software u.a. mit
● Datenübernahme ● alle Sped. Kooperationen
● Tracking Tracing ● vielfältige Konditionen
● Angebots-Simulation
www.etl-edv.de

Kaskoversicherer zahlt nicht bei Schock

Oberlandesgericht Saarbrücken Entfernt sich bei einem Unfall der Fahrer des verursachenden Unfallfahrzeugs, kann der Kaskoversicherer die Zahlung des Schadens verweigern. Das entschied das Oberlandesgericht (OLG) Saarbrücken am 29. Januar 2009 (Aktenzeichen 5 U 424/08-53 – rechtskräftig).

Die Richter akzeptierten das Argument des Berufskraftfahrers nicht, dass er sich aufgrund eines erlittenen Schocks vom Unfallort entfernt habe. Entlasten könne sich der Versicherungsnehmer auch nicht damit, dass er seine Personalien bei einer Unfallzeugin hinterlassen habe. Vielmehr hätte er bis zum Eintreffen der Polizei warten müssen. Besonders auch deshalb, weil es versicherungsrechtlich auch darum gehe, ob bei einem Verkehrsunfall gegebenenfalls Alkoholeinfluss im Spiel gewesen sei. Das Entfernen vom Unfallort mache diese Möglichkeit zunichte, so das Oberlandesgericht Saarbrücken weiter in seiner Urteilsbegründung. Somit blieb der Kaskoversicherer davon verschont, für den Kaskoschaden zahlen zu müssen.
DVZ {dd.mm.yyyy} (boe/hec)

REGALE UND LAGERTECHNIK
AUF LAGER-LOGISTIK SPEZIALISIERT
AIRBUS, AUDI, BASF, BAYER, BRILLUX, BMW, BOSCH, CLAAS, COCA COLA, DAIMLER, CHRYSLER, DACHSER, DHL, DEUTSCHE BAHN, EDEKA, FEDEX, GERMAN PARCEL, HOECHST, IKEA, JOHN DEER, KARSTADT, RHENUS AG, REWE
LogiMAT Stuttgart 2.-4.3.
ENOLITECH Verona 8.-12.4.
OFFERGELD, UNILEVER, P & O, VARTA, PROCTER & GAMBLE, VISSMANN, WERU
GALLER
LAGER- u. REGALTECHNIK
Tel: + 49 9221 700-0
Internet: www.galler.de