

Dank E-Commerce-Boom können Verlader helfende Hände gebrauchen

Endopack/stock

# Outsourcing bringt Erfolg

**Kontraktlogistik gilt nach wie vor als Wachstumstreiber. Doch lohnt sich für kleine und mittlere Transport- und Speditionsbetriebe der Einstieg überhaupt noch? Darauf sollten Dienstleister achten.**

**N**ein Standorte in den Niederlanden, Südschweden und fast allen norddeutschen Bundesländern zählte bislang das schleswig-holsteinische Transport- und Logistikunternehmen Thomsen-Gruppe.

Jetzt kommt ein zehnter in Nordrhein-Westfalen hinzu. Anfang Oktober eröffnet Inhaber Ulf Thomsen mit seinem Geschäftspartner Marc Marnet diesen im früheren Lager des Konfitürenherstellers Zentis in Castrop-Rauxel. Von hier aus soll die neue Thomsen & Marnet Logistics GmbH Märkte in Nordrhein-Westfalen sowie den Benelux-Staaten erschließen. „Wir wollen über Transportverkehre hinaus auch Kontraktlogistiklösungen entwi-

ckeln“, kündigt Thomsen an. Mit Süßwarenherstellern verhandeln die beiden Logistiker derzeit über erste Projekte.

Für den erfolgreichen Einstieg in Kontraktlogistik bringt das Unternehmen gleich mehrere Voraussetzungen mit. Beide Gründer haben Erfahrungen mit arbeitsteiligen Kooperationen. Thomsen realisierte mit der Schwesterfirma Thomsen & Kühne temperaturgeführte Komplettservices in Cloppenburg, Marnet unterstützte Branchengrößen wie Dachser und Kühne + Nagel bei diversen Projekten.

## Lebensmittel-Hype

Mit der Lebensmittelbranche haben sich die beiden Logistiker eine vielversprechende Branche ausgesucht. Denn viele Hersteller und Händler haben nach Einschätzung von Marktkennern wachsenden Bedarf an Logistikpartnern, die auf Basis langfristiger Verträge – üblich sind drei bis fünf Jahre – möglichst viele Services entlang der Wertschöpfungsketten überneh-

men. Patrick Mense, Vorstand der Loxxess AG und Sprecher der Bundesvereinigung Logistik (BVL), spricht gar von einem „Hype-Markt“. „Neun von zehn Branchenunternehmen in diesem Segment, die ein umfassendes Outsourcing ihrer Logistik prüfen, wollen E-Commerce-Projekte realisieren“, schätzt er. Gleiches gelte für Markenhersteller und Händler von schnell drehenden Konsumgütern, die

Amazon und anderen florierenden Internet-Riesen einen eigenen Online-Vertrieb entgegengesetzten wollen und zum Bei-

spiel Fulfillment-Lösungen benötigen. Bedarf an logistischer Unterstützung haben aber auch Händler, die zum Beispiel mit Kombi-Packs für unterschiedliche Produkte oder besonderen Verkaufsdiskontrollen ihren Absatz ankurbeln wollen. Denn solche Lösungen verursachen meist einen zusätzlichen Verpackung- und Konfektionierungsaufwand. Darauf weist Bernhard Rieger, Inhaber der Logistikberatung BR Consulting in Röhrmoos



Mehr zum Thema finden Sie im Dossier „Kontraktlogistik“

[www.verkehrsrundschau.de/dossiers](http://www.verkehrsrundschau.de/dossiers)

bei Dachau. „Wenn Kontraktlogistikdienstleister diese Services für mehrere Auftraggeber bündeln, können sie hier Preisvorteile ausspielen“, führt der Berater aus, der soeben Verlager nach ihren Logistikoutsourcing-Anforderungen und -Erfahrungen für seine neue Studie befragt hat (siehe Grafik rechts).

Kurz gesagt, es winken interessante Geschäftsfelder für Transport- und Speditionsbetriebe, die sich in die Kontraktlogistik wagen wollen. Denn noch ist das Marktpotenzial, von der Automobillogistik abgesehen, nach Einschätzung von Marktkennern in kaum einer Branche bislang wirklich ausgeschöpft.

„Viele kleinere und mittlere Hersteller haben die Kostenvorteile einer Auslagerung noch nicht ernsthaft geprüft“, sagt der Münchner Logistikberater Christian Schöber (siehe Kasten Seite 21). Vor allem Pharma- und Chemiefirmen könnten dies in den kommenden Jahren nachholen. So wollen viele Marktteilnehmer neue Produktionen hochziehen und könnten dafür werkseigene Lagerflächen nutzen, wenn sie ihre Logistik auslagern. „Die erhöhten Aufwendungen, die die Good-Distributi-

**DAS SAGEN DIE VERLAGER**

**Branchenübergreifende Outsourcing-Erfahrungen aufseiten der Verlager in der Kontraktlogistik**



Studie BR Consulting, Stand 2017

In der neuen Studie „Outsourcing am Beispiel der Kontraktlogistik“ hat die Unternehmensberatung BR Consulting Verlager zu ihren Outsourcing-Erfahrungen befragt

on-Practice-Novelle in puncto Temperaturführung und anderen Feldern nach sich zieht, sind ein zusätzliches Outsourcing-Motiv“, beobachtet Peter Norheimer, Geschäftsführer von Frigo-Trans für die Phar-

maindustrie (siehe Kasten Seite 20). Allerdings gilt der Chemie- und Pharmamarkt als schwieriges Pflaster für Speditions- und Logistikbetriebe, da er hohe Investitionen in Lager- und Transportequipment sowie



**EXKLUSIV FÜR GO DIREKT KUNDEN:  
GRATIS VERSAND DER GO-BOX**

- » **IHR PLUS ALS PARTNER**  
Keine Service-, Jahres- oder sonstigen Zusatzgebühren.
- » **IHR PLUS AN GELD**  
Sie erhalten alle 12 Monate 0,3% der gefahrenen Maut automatisch rückvergütet.
- » **IHR PLUS AN SERVICE**  
Persönliche und maßgeschneiderte Information zu allen Mautfragen. Wir nehmen uns Zeit für Sie!
- » **IHR PLUS AN ZEIT**  
Die gesamte Mautabrechnung rasch auf einen Blick – ohne Vergleichen verschiedener Abrechnungen. Wählen Sie zwischen monatlicher, 14-tägiger oder wöchentlicher Abrechnung.

**MAUT-VERRECHNUNG  
IN ÖSTERREICH  
für Fahrzeuge über 3,5 t**



in der Mitarbeiterweiterbildung verlangt. „Ausschließlich Dienstleister, die bereits Kunden in diesen Branchen haben, sollten da einen Einstieg in die Kontraktlogistik prüfen“, rät auch Loxxess-Mann Mense.

### Outsourcing bleibt in

Trotz solcher Einschränkungen gilt die Kontraktlogistik nach Einschätzung der Marktkenner weiterhin als Wachstumsmarkt. Dienstleister können also nach wie vor den Einstieg in dieses Geschäftsfeld wagen, auch wenn hier mittlerweile namhafte Branchengrößen unterwegs sind. So haben BLG Logistics und Hellmann Worldwide Logistics in ihrer Sparte Kontraktlogistik zuletzt Umsatzzuwächse von deutlich über zehn Prozent vermeldet. Und beide Unternehmen versichern, dass sie diesen Zuwachs sowohl mit Bestands- als auch mit Neukunden erzielen haben – auch dank ihres „klaren Branchenfokus“ vor allem auf Maschinen- und Anlagenbau sowie Automotive. „Zudem verzeichnen wir im boomenden Online-Handel einen Anstieg“, sagt Stefan Porcher, Hellmann-Kontraktlogistikchef Deutschland. Als Konsequenz hat Hellmann die Infrastruktur seiner Logistikzentren auf diese drei Branchen ausgerichtet. „Für die Chemie- und Lebensmittelindustrie können wir dagegen nur begrenzt Kapazitäten zur Verfügung stellen“, zeigt Porcher wenig Interesse an neuen Branchenlösungen. Gut für Dienstleister, die erst jetzt in die Kontraktlogistik einsteigen oder mit die-



Ulf Thomsen und Marc Marnet, die Geschäftsführer der Thomsen & Marnet Logistics GmbH

ser weiter expandieren wollen. „Sprechen Sie aber dafür stets zuerst Kunden aus der Region an, mit denen Sie schon arbeiten“, empfiehlt Logistikberater Rieger Neueinsteigern. So kann ein Newcomer im Ideal-

### Outsourcing gilt nach wie vor als ein Geschäftsfeld mit Wachstumspotenzial

fall die outgesourceten Dienstleistungen seines Kunden an dessen bisherigem Standort fortsetzen und sich vorerst Investitionen in eigene Kapazitäten sparen. Um weitere Kunden gewinnen zu können, sind aber Investitionen in Immobilien, Intralogistik und Mitarbeiter-Qualifizierung unerlässlich, die sich schnell auf ein- oder gar

zweistellige Millionenbeträge summieren können. Denn viele Verlagerer wollen mit einem Outsourcing nicht nur ihre Kosten senken, sondern auch und vor allem ihre eigene Flexibilität erhöhen sowie Prozesse und Services verbessern. Als Konsequenz sollte ein Dienstleister seine Lösung genau auf den Kunden ausrichten, rät Rieger.

„Services vorausschauend auf die Wünsche des Kunden ausrichten“, formuliert Porcher, Kontraktlogistikchef Deutschland von Hellmann, die Herausforderung: „Wir haben daher unsere logistischen Mehrwertdienste kontinuierlich erweitert und bieten Qualitätskontrollen, Montage-tätigkeiten, individuelle Verpackungen oder Tests von Retouren an“, sagt er. Aber auch fahrerlose Transportsysteme, automatische Kleinteilelager und andere innovative Intralogistiktechnologien sind bei der Entwicklung von kundenindividuellen Lösungen hilfreich.

Ein Beispiel ist das robotergestützte Lager- und Kommissioniersystem G-Com, das BLG vor zwei Jahren am Standort Frankfurt/Main für Retourenware des Arbeitsbekleidungs Herstellers Engelbert Strauss einsetzt. 75 Roboter mit bis zu 600 Kilogramm Lastkraft transportieren 800 mobile Regale zu fünf „Star Gates“. An diesen legen BLG-Mitarbeiter die Ware an vorgegebenen Regalplätzen ein. „Der Einsatz von G-Com spart jede Menge Wege im Lager“, sagt Jens Wollesen, Kontraktlogistikchef von BLG. „Wir prüfen jetzt, ob wir diese Lösung auch für andere Kunden einsetzen können.“

### PRAXISLÖSUNG



Peter Norheimer, Geschäftsführer Frigo-Trans in Fußgönheim

### Frigo-Trans wächst mit kundenspezifischen Lösungen

Mit kundenspezifischen Transportkonzepten für die Pharmaindustrie ist die 1988 in Frankenthal gegründete Frigo-Trans GmbH groß geworden. 2013 beschloss das Unternehmen den Einstieg in die Kontraktlogistik. Eine wichtige Rolle spielte hierbei die Good-Distribution-Practice-Novelle der EU.

Da viele Pharmaunternehmen seinerzeit nicht wussten, wie sie die neuen Vorschriften umsetzen sollten, zogen sie erstmals ein Logistik-Outsourcing ernsthaft in Betracht. „Wir investierten auch deshalb in einen neuen Standort

im nahen Fußgönheim mit einer rund 14.000 Quadratmeter großen Halle, die in puncto Temperaturführung modernsten Anforderungen entspricht“, sagt Frigo-Trans-Chef Peter Norheimer. Gleichzeitig setzte sich die Frigo-Trans-Führung mit interessierten Unternehmen zusammen. „Rund ein halbes Jahr lang definierten wir Einzelprozesse und ermittelten deren genaue Kosten“, erinnert sich Norheimer.

Zusätzlich investierte das Unternehmen in Qualitätsmanagement und Kontrollsysteme. Jeder gewerbliche Mitarbeiter musste Online-Schulungen durchlaufen. „Auf mancher Palette lagern Waren, die über eine Million Euro wert sind“, sagt Norheimer. „Wir mussten Kunden überzeugen, dass wir jederzeit auf eine Inspektion vorbereitet sind.“ Als der erste Hersteller einen Outsourcing-Vertrag unterschrieb, sprach sich das in der Pharmabranche schnell herum. In kurzer Zeit hatte Frigo-Trans vier weitere Kunden gewonnen. *bot*

### Für schnelle Invest-Amortisation sorgen

Da aber solche Lösungen richtig viel Geld kosten, muss ein Logistikdienstleister immer an einer möglichst langfristigen Zusammenarbeit über die Laufzeit des ersten Vertrags hinaus interessiert sein. Ansonsten können nur Neukunden mit vergleichbaren Logistikanforderungen für eine schnelle Amortisation der hohen Investitionen sorgen.

Betriebe, die in der Kontraktlogistik erfolgreich sein wollen, können schnell an ihre Grenzen stoßen, wenn sie ihre neuen Services, die sie dem Auftraggeber zugesichert hatten, nicht mit eigenem Personal oder Equipment realisieren können, etwa weil die Auftragsmengen letztlich höher ausfallen als geplant. Aber selbst hier gibt es Auswege, zum Beispiel über Firmen wie den Karlsruher Verpackungsspezialisten Packservice, der von Speditionsbetrieben quasi als „Subunternehmer“ für logisti-

## INTERVIEW

## „Die Chancen in der Kontraktlogistik sind nach wie vor gut“

Was Transport- und Speditionsbetriebe beachten sollten, die jetzt noch in die Kontraktlogistik einsteigen wollen, sagt **Christian Schober**, Inhaber der Schober Beratung für Logistik in Germering.

#### Sollten kleine Dienstleister jetzt noch den Einstieg in die Kontraktlogistik wagen?

Die Chancen sind nach wie vor gut. Viele mittelständische Firmen, die mit ihrem Standort eng verwurzelt sind, zögern aber mit einem Logistik-outsourcing, da sie Schlagzeilen über Mitarbeiterentlassungen fürchten. Prüfen Sie daher möglichst früh Personalübernahmen mit Beschäftigungsgarantien: Mit dem vorhandenen Personal in Ihrem Betrieb können Sie oft ein zusätzliches Kontraktlogistikprojekt nicht realisieren.

#### Viele Verlagerer klagen, dass zugesagte Kosteneinsparungen nicht realisiert werden.

#### Wie können Dienstleister solchen Beschwerden vorbeugen?

Sie sollten vor den Verhandlungen mit dem Verlagerer ihre Prozesse definiert und ihre Kosten ermittelt haben. Wenn sie keine Zeit finden, sollten sie einen kompetenten Mitarbeiter mit betriebswirtschaftlichem Know-how einstellen. Denn wenn sie mit falsch kalkulierten Zahlen ins Projekt starten, kann das sehr teuer werden und im Extremfall den Betrieb gefährden. Nachforderungen durchzusetzen ist fast unmöglich.

#### Was ist außerdem für den Verhandlungserfolg wichtig?

Ein Spediteur muss Lösungen präsentieren, die besser und kostengünstiger sind als die vorhandenen des Verlagerers. An einem Pflichtenheft, das dies bis zum Einsatz neuer Technologien sauber dokumentiert, führt kein Weg vorbei. Vorher muss der Verlagerer seine Mindestanforderungen in einem Lastenheft formulieren. Das setzt voraus, dass auch er seine Prozesse und deren Kosten kennt. Kann er dies nicht, sollte der Spediteur die Gespräche abbrechen. *bot*

**Christian Schober**



Schober-Beratung für Logistik

sche Mehrwertdienste beauftragt werden kann. Das Spektrum dieser Firma reicht vom Copacking unterschiedlicher Produkte über Aufbau und Bestückung von Verkaufsdiskontrollen bis zu Montage-

leistungen. Und für Kontraktlogistiker bietet Packservice „Campus“-Modelle. So erledigen Mitarbeiter der Firma an deren Standorten dauerhaft oder vorübergehend kundenspezifische Verpackungsservices.

Mit großen Logistikdienstleistern wie Dachser arbeitet Packservice dem Vernehmen nach bereits zusammen. ■■■

*Stefan Bottler, freier Journalist*



FUSO – Eine Marke im Daimler-Konzern

Der Canter 7,49 t ist Ihr Spezialist für die schweren Jobs. 5 t Fahrgestelltragfähigkeit und 3,5 t Anhängelast, kombiniert mit extrem leichter Bauweise und hoher Variabilität, machen ihn zum Kraftsportler im Körper eines Zehnkämpfers – ganz der Canter eben. Mit zahlreichen Aufbauvarianten ist er in der Lage, alles zu schultern, was Sie ihm auftragen. Und während Sie es

dem Canter schwer machen, macht er es Ihnen umso leichter – mit einem komfortablen Einstieg und optional mit einem DUONIC® 2.0-Doppelkupplungsgetriebe. Eben ein echter Spezialist und offizielles Mitglied der Canter Truck Force.

Mehr unter: [www.fuso-trucks.de](http://www.fuso-trucks.de)

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstr. 137, 70327 Stuttgart

