

Wochenmagazin für Spedition, Transport und Logistik

verkehrs RUNDSCHAU

19/2017

Persönliches
Belegexemplar
Bitte beachten Sie Seite 7

12. Mai 2017 Verlag Heinrich Vogel ISSN 0341-2148 B 6924

www.verkehrsrundschau.de

Rubrikanzeige
finden Sie ab Seite 5



7 VERLADER-PLATTFORM

In Belgien bündeln Hersteller und Händler ihre Transporte. Was das für Spediteure heißt, erklärt Projektleiter Alex van Breedam

46 FAHRERTEST

Ein schicker Lkw kann Mitarbeiter motivieren. Den Volvo FH ließ die VerkehrsRundschau daher mal von Fahrern testen



Radikaler Umbau

ThyssenKrupp Steel strukturiert nicht nur die Torlogistikan den Werken neu. Für die Dienstleister heißt das: Die Abwicklung läuft künftig schneller, zuverlässiger und digital Seite 14

Wie viele Transporte sparen Sie jetzt ein?



Alex van Breedam, CEO der belgischen Supply-Chain-Beratung Tri-Vizor und Projektleiter der neuen Verladert Plattform

Verladert Plattform bündelt Transporte

Die vier belgischen Gebäckhersteller Vondemolen, Vermeiren Princemps, Poppies und Desobry und die vier Händler Delhaize Le Lion/De Leeuw, Colruyt, OKay und Retail Partners Colruyt Group RPOG bündeln ab sofort ihre Transporte auf einer neuen Multi-Supplier/Multi-Retailer-Plattform. Projektpartner ist Kühne + Nagel. Hintergrund ist ein Pilot des EU-Horizon 2020-Projekts NexTrust. Projektleiter ist Alex Van Breedam, CEO von Tri-Vizor. (di)

Vier Hersteller und vier Händler arbeiten in Belgien nun über eine neutrale Internetplattform zusammen und wollen so Transporte einsparen. Wie läuft das ab?

Bislang lieferte jeder Hersteller für sich seine Produkte zu den Händlern. In der Zustellung waren das manchmal nur ein, zwei, fünf Paletten. Fallweise mit eigenen Fahrzeugen, fallweise mit externen Dienstleistern. Wirklich effizient war das für keinen in der Lieferkette. Durch die neue Plattform und ein gemeinsames Distributionszentrum ließ sich das nun besser steuern. Jeder teilnehmende Hersteller hält dort einen Warenbestand verfügbar, den jeder Händler einsehen und abrufen kann. Da alles neutral erfolgt, lassen sich Transporte so besser bündeln und die Lkw besser auslasten. Nicht ein Lkw von einem Lieferanten fährt also mehr zum Händler, sondern ein Lkw fährt mit der Ware unterschiedlicher Lieferanten zu den Händlern.

Wie viele Transporte konnten Sie dadurch einsparen?

Wir werten die Ergebnisse noch aus. Die Pilotphase endete ja am 31. März 2017. Es zeigt sich aber, dass in das Distributionszentrum 32 Lkw mit 98 Prozent Auslastung fahren. Im Ausgang sind es 33 Lkw mit 89 Prozent Auslastung. Unterm Strich zeigt sich: Je mehr Hersteller und Händler teilnehmen, desto höher sind die Synergien und damit die Ersparnis – auch in puncto CO₂-Ausstoß.

An dem Projekt war auch Kühne + Nagel beteiligt.

Kühne + Nagel stellte sein Distributionszentrum in Mechelen in Belgien zur Verfügung. Zudem übernahm das Unternehmen den Großteil der Koordination der Transporte vom Hersteller zur Plattform und von der Plattform zum Händler.

Was ändert sich für die Spediteure, die bislang im Auftrag der Lieferanten fahren?

Für sie ändert sich, mit wem sie den Vertrag schließen. Bislang schlossen sie die-

sen mit den Herstellern; jetzt schließen die Spediteure mit unserer Plattform den Vertrag. Für ihre erbrachten Services erhalten sie eine feste Gebühr. Und wenn sie durch effizientere Maßnahmen zum wirtschaftlichen Erfolg der Lösung beitragen, partizipieren alle daran anteilig. Haftungsrechtlich bleibt aber alles wie bisher.

Was waren die größten Herausforderungen dieses Projekts?

Es war anfangs schwierig, überhaupt Partner für das Projekt zu gewinnen. Wir wussten ja nicht, ob sich wirklich Kostenvorteile ergeben. Wir wollten zunächst nur die Machbarkeit untersuchen. Eine andere Frage war: Gelingt es, dass Hersteller zusammen arbeiten, die Wettbewerber sind? Denn mit dem Projekt geben sie Einblick in ihr Geschäft, in ihre Warenströme, ihre Kunden. Zudem befürchteten sie, dass die Retail-Partner dieses Wissen ausnutzen, um bessere Konditionen zu erzielen. Ziel des Projekts ist es aber, keinen finanziell zu bevorteilen. Schlussendlich muss eine solche Zusammenarbeit von Wettbewerbern kartellrechtlich sauber sein.

Wie haben Sie das gelöst?

Das Konzept bringt wie gesagt Kostenvorteile. Von solchen Vorteilen darf aber nicht nur einer in der Logistikkette profitieren. Wir mussten also ein Erlösmodell schaffen, das jeden an den Erlös-Vorteilen partizipieren lässt. Die kartellrechtlichen Fragen werden über das Trustee-Business-Modell gelöst. Aufgabe des Trustees ist es, die kartellrechtlich einwandfreie Zusammenarbeit zu gewährleisten. Diese Rolle hat Tri-Vizor zusammen mit Giventis übernommen; begleitet von der Anwaltskanzlei Kneppelhou & Korthals Advocaten sowie von GSI Belgien und der Wissenschaft. ■■■

Eva Hassa