

# Kontraktlogistik: Was bei der Wahl eines Logistikpartners zu beachten ist.

[unternehmen.wlw.de](http://unternehmen.wlw.de)

**WER  
LIEFERT  
WAS**





## **Kontraktlogistik: Was bei der Wahl eines Logistikpartners zu beachten ist.**

Neben der digitalen Revolution hat wohl kaum etwas die Logistikbranche so sehr revolutioniert wie die Deregulierung der Logistikmärkte. Heute lagern Unternehmen Leistungspakete oder komplette Prozessketten kurzerhand aus. Die Vorteile: Konzentration aufs Kerngeschäft, das Nutzen von Spezialisierungsvorteile sowie die variabelere Gestaltung von Fixkosten, denn schließlich fallen diese nur an, wenn sie auch tatsächlich in Anspruch genommen werden. Den Einkauf dieser Logistikdienstleistungen bezeichnet man heute als Kontraktlogistik.



Kontraktlogistik ist schon lange kein Thema mehr, dass nur für „Multikonzerne“ interessant ist, sondern hat schon längst den Mittelstand erreicht: So hat sich der Bereich der Kontraktlogistik innerhalb der letzten 15 Jahre zum größten Wachstumsfeld der Logistik entwickelt. In dieser Zeit sind auch die Anforderungen bei der Suche des richtigen Partners gewachsen. Worauf müssen Sie also bei der Beauftragung eines externen Logistik-Dienstleisters achten? Wie findet der Prozess einer Projektanbahnung überhaupt statt? Und was müssen qualitativ hochwertige Ausschreibungsunterlagen alles umfassen?

Die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Technologien der Logistikwirtschaft hat sich Fragen wie diesen in ihrer Studie „Projektanbahnung in der Kontraktlogistik“ gewidmet. „Wer liefert was“ hat ein paar der wichtigsten Ergebnisse der Studie für Sie herausgearbeitet und zusammengefasst.

## Generelles

Kontraktlogistik-Dienstleister bieten heute Unterstützung bei nahezu allen Prozessen der Wertschöpfungskette an. Ihr Leistungsangebot ist groß: es umfasst nicht nur Transport, Umschlag oder Lagerung von Waren, sondern auch weitreichendere, logistische Leistungen wie z. B. Auftragsabwicklung, Sendungsverfolgung oder auch Qualitätsprüfungen. Kennzeichnend für Kontraktlogistik-Dienstleistungen ist deren hoher Individualisierungsgrad und die starke Integration in die Wertschöpfungskette von Unternehmen.

Der Markt der Kontraktlogistik-Dienstleistungen boomt: Studien der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services (SCS) schätzen das Outsourcing-Potenzial von Kontraktlogistik-Dienstleistungen in Europa derzeit auf ca. 380 Milliarden Euro. Weniger als 25 Prozent davon werden heute jedoch erst an externe Dienstleister vergeben.

**Worauf Sie bei der Geschäftsanbahnung mit Ihrem Partner achten sollten:**

### **1. Transparenz und Vertrauen**

Ein guter Dienstleister tritt Ihnen im besten Fall transparent und pro-aktiv entgegen. Das bedeutet, er sollte Referenzen vorweisen, über ein einschlägiges Branchen-Know-how verfügen sowie ein transparentes und nachvollziehbares Angebot inkl. Kalkulation unterbreiten können.

### **2. Hochqualifizierte Mitarbeiter**

Achten Sie darauf, dass Sie feste Ansprechpartner zugewiesen bekommen. Machen Sie sich evtl. schlau über das operative Umsetzungs-Know-how der Mitarbeiter und überprüfen Sie, ob Weiterbildungen etc. nötig sind.

### **3. Preis-Leistungs-Verhältnis**

Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist eine der Grundvoraussetzungen bei der Auswahl Ihres Logistik-Partners. Stehen Sie Dumping-Preisen kritisch gegenüber. Räumen Sie Ihrem Gegenüber aber möglicherweise Preis-Gleitklauseln ein, die der Abfederung schwankender Marktpreise dienen (wie z. B. für Kraftstoff).

**Worauf Sie bei der Geschäftsanbahnung in Ihrem Unternehmen achten sollten:**

### **1. Hochwertige Ausschreibungsunterlagen**

Ihre Ausschreibungsunterlagen sind das A und O, wenn Sie ein gutes Angebot haben möchten. Achten Sie darauf, dass darin der gewünschte Prozess exakt beschrieben wird sowie detaillierte Informationen bezüglich Mengen und Prognosen enthalten sind. Schlechte oder ungenügend zusammengestellte Ausschreibungsunterlagen sind laut Studie einer der Hauptgründe dafür, dass Ausschreibungen im Sande verlaufen. So bemängeln viele Dienstleister u. a. häufig, dass dynamische Daten und Angaben zu schwer kalkulierbaren Sonderprozessen fehlen.

## **2. Bieterliste einschränken**

Ausschreibungen sind aufwendig. Halten Sie Ihre Vorauswahl an potenziellen Partner also lieber überschaubar. Im Idealfall fragen Sie nicht mehr als 6 bis 10 Dienstleister an. Diese können durch Ihr Buying Center dann intensiver bearbeitet werden.

## **3. Angebotsabfragen standardisieren**

Laut Studie setzen erst 60 Prozent der Unternehmen standardisierte Abfragen ein. Setzen auch Sie darauf: einheitliche Formblätter zum Beispiel machen es nicht nur Ihren Partnern einfacher, sondern erhöhen auch für Sie später die Vergleichbarkeit.

## **4. „Partnergedanken“ verinnerlichen**

Betrachten Sie Ihren potenziellen Dienstleister nicht nur als externes „Mittel zum Zweck“, sondern als echten Partner. Gewähren Sie Ihren Partnern zum Beispiel Freiheiten bei der Ausschreibungsbearbeitung oder entscheiden Sie sich ggf. sogar gegen den Preis als Hauptentscheidungskriterium: ein zuverlässiger, kompetenter Partner ist mit Gold nicht aufzuwiegen!

### **Wie Sie ein Projekt erfolgreich anbahnen.**

Die Aufgaben rund um den Einkauf von logistischen Dienstleistungen sind vielfältig und selbst für langjährige Experten immer wieder aufs Neue eine Herausforderung. Von daher stellt nachfolgender Ablaufplan nur ein exemplarisches Ideal-Beispiel dar.

#### **Schritt 1: Kontakthanbahnung (Kunde & Dienstleister)**

Die Kontakthanbahnung kann sowohl durch Sie als auch durch einen externen Dienstleister erfolgen. Führen Sie in diesem Schritt eine Ist-Analyse durch und treffen Sie eine Vorselektion der potenziellen Logistikpartner.

## **Schritt 2: Konzeption (Kunde)**

Ziel dieses Schrittes ist es, eine Ausschreibungsunterlage zu erarbeiten, mit der Sie und Ihr Partner arbeiten können. Legen Sie dafür zunächst Ihre Bedarfe fest und definieren Sie Ihre Prozesse. Bereiten Sie Ihr Datenmaterial für die potenziellen Logistik-Dienstleister auf und fixieren Sie Ihren Projektablauf zeitlich. Erstellen Sie dann Ihre Aufforderung zur Angebotsabgabe (RFQ = Request for Quotation).

## **Schritt 3: Ausschreibung (Kunde)**

Sobald Sie Ihr Konzept erstellt haben, geht es an die Ausschreibung. Wählen Sie dafür zunächst die Dienstleister aus, denen Sie Ihren RFQ zukommen lassen möchten und bestimmen Sie einen festen Ansprechpartner in Ihrem Unternehmen. Versenden Sie dann den RFQ an Ihre potenziellen Kandidaten.

## **Schritt 4: Ausschreibungsprüfung (Dienstleister)**

In Schritt 4 überprüft der Logistik-Dienstleister den von Ihnen erstellten RFQ und führt eine erste Machbarkeitsprüfung durch. Des Weiteren wird von Seiten des Dienstleisters geprüft, wie seriös die Anfrage ist, um Scheinausschreibungen zu identifizieren. Am Ende dieses Schrittes, entscheidet der Dienstleister, ob er an der Ausschreibung teilnimmt oder nicht.

## **Schritt 5: Konzeptionsphase (Dienstleister)**

Der Dienstleister hat sich entschieden, an der Ausschreibung teilzunehmen. Nun legt er ein Projektteam fest. Er plant benötigte Ressourcen, kalkuliert Preise und erstellt ein erstes Angebot.

### **Schritt 6: Auswahlphase (Kunde)**

Nach und nach treffen beim Unternehmen nun die Angebote der Dienstleister ein und die Auswahl wird enger eingegrenzt. In der Regel gestaltet sich der weitere Auswahlprozess so, dass die Dienstleister ihre Konzepte persönlich beim Kunden präsentieren. Oftmals finden diese Präsentationen mehrmals statt, wobei erste Verhandlungen bereits mit einfließen. Am Ende dieses Schrittes stehen mit Glück noch zwei bis vier Unternehmen auf der „Short List“ der potenziellen Dienstleister.

### **Schritt 7: Verhandlungen (Kunde & Dienstleister)**

In Schritt 7 führt der Kunde intensivere Verhandlungen mit den einzelnen Dienstleistern der „Short List“. Am Ende dieses Schrittes bekommt einer dieser Dienstleister den Zuschlag für den Auftrag und es kommt zum Vertragsabschluss.

### **Schritt 8: Umsetzung (Kunde & Dienstleister)**

Zeitnah nach Vertragsabschluss geht es an die Arbeit. Meistens beginnt alles mit den Basis-Fragen eines Projektstarts: Welches Personal wird benötigt? Wechseln Mitarbeiter für die Dauer des Projekts die Seiten? Sind Schulungen notwendig? Auch beschafft der Dienstleister in dieser Phase das benötigte Equipment und schafft seitens der IT alle Voraussetzungen für ein Gelingen des Projektes. Schritt 8 endet mit der Übergabe der Verantwortlichkeiten durch den Kunden an den Dienstleister.

### **Schritt 9: Betrieb (Kunde & Dienstleister)**

In diesem Schritt beginnt die tägliche Arbeit mit dem Projekt. Auf Kunden- wie auf Dienstleisterseite findet dabei ein regelmäßiges Controlling zwecks Performanceoptimierung statt.

## Schritt 10: Nachbearbeitung (Kunde & Dienstleister)

Ist das Projekt erfolgreich abgeschlossen, entscheidet der Kunde, ob der bestehende Vertrag mit dem Dienstleister verlängert oder das Projekt neu ausgeschrieben wird. Wird der Vertrag verlängert, beginnt der Anbahnungsprozess für ein neues Projekt wieder von vorne, jedoch gestaltet sich dieser in der Regel weniger umfangreich und komplex.

### Fazit:

Die Kontraktlogistik wird zukünftig noch an Bedeutung gewinnen und ihre Stellung als umsatzstärkstes Segment der Logistikwirtschaft festigen. Für Unternehmen aus Handel und Industrie bietet die Kontraktlogistik große Potenziale zur Kostensenkung und Leistungssteigerung, die noch nicht ansatzweise ausgeschöpft sind. Bei „Wer liefert was“ finden Sie viele Dienstleister, die Sie individuell und professionell beraten und Ihnen dabei helfen, Teile Ihrer Lieferkette oder ganze Prozesse auszulagern.