

Warnung vor falschen Schlüssen

Was kostet der Palettentausch wirklich? Und wie können die daran Beteiligten – also Industrie, Handel, Speditionen sowie ihre Dienstleister – das ungeliebte Modell für alle Seiten wieder attraktiver machen? An guten Vorschlägen mangelt es nicht. Innerhalb von wenigen Wochen machen mehrere Organisationen mit Studien zum Palettentausch von sich reden.

Das sind einmal die Beratungsunternehmen GS1 Germany sowie Bain & Company (siehe Berichte unten). Zusätzlich wartet die Branche gespannt auf eine vom Deutschen Speditions- und Logistikverband (DSL) beim Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik in Auftrag gegebene Erhebung, die in den nächsten Tagen vorliegen soll. Mehr als 20 Unternehmen haben nach DSLV-Angaben daran teilgenommen – von der Stückgutkooperation bis hin zum Konzern mit eigenem Netzwerk.

Die Beratungsgesellschaft Ekupac Kuhn & Partner Consultants aus Köln verfolgt diese Studien mit Interesse. Für Firmenchef Ekart Kuhn haben sie aber einen Schönheitsfehler: Sie wurden nicht neutral erstellt, sondern auf Initiative eines Verbands oder Dienstleisters. Deshalb rät Kuhn zu Vorsicht. Auch hält er allgemeine Aussagen – etwa über die Kosten des Palettentauschs – sowie pau-



Foto: Berggrath

Reserviert für Paletten: Um ihre Bestände auszugleichen, müssen Speditionen und ihre Dienstleister unzählige Touren fahren.

schale Schlussfolgerungen in den Studien für kritisch.

Empfehlungen, wie den Zug-um-Zug-Tausch konsequent umzusetzen oder gar aus dem Tauschgeschäft auszusteigen, hält der Berater für wenig zielführend. Das alles müsse man fallweise entscheiden. »Es gibt viele Relationen, auf denen Paletten besser nicht getauscht werden«, sagt Kuhn. Warum solle man ein bis zwei Stellplätze nur für Lademittel auf dem Lkw hergeben, wo

sich die Chance ergebe, ihn mit höherwertigen Gütern auszulasten, fragt der Berater.

Für die Forderung nach einem generellen Ausstieg hat der Ekupac-Chef ebenfalls nur Kopfschütteln übrig. »Es geht doch nicht um einen Ausstieg aus dem Palettenpool«, erläutert der Berater, der sich nach eigenen Angaben seit 25 Jahren beruflich mit Paletten beschäftigt. Es gehe vielmehr darum, ein wirtschaftliches Verfahren für den Tausch zu finden – etwa

Palettentausch I: Die Beratungsgesellschaft Ekupac hält die Aussagekraft vieler Studien für eingeschränkt. Sie lehnt die pauschalen Schlussfolgerungen ab und rät beim Einsatz der Lademittel zu individuellen Lösungen.

über Einführung von entsprechenden Gebühren.

Die Vorschläge, den Ladungsträger im Paket mit der Ware zu verkaufen beziehungsweise eigene Dienstleister für die Abwicklung der Palettenströme einzusetzen, lehnt Kuhn nicht kategorisch ab. Doch auch hier

müsse die Lösung individuell erfolgen. »Es kann durchaus auch eine Option sein, dass der Verleger selbst die Paletten zurückführt, wenn er verfügbaren Laderaum hat«, erklärt Kuhn.

Für ihn gilt daher die Regel: Es kommt auf den Einzelfall an – auf die Art der Verkehre,

die Relationen, die Mengen und vieles mehr. »Es kann nur eine maßgeschneiderte Lösung geben«, bekräftigt Kuhn. Hier bringt der Berater sein eigenes Haus ins Spiel. Ekupac sieht sich in der Lage, die Kosten für den Einsatz von Mehrwegtransportverpackungen individuell zu beziffern und auf dieser Basis dem jeweiligen Unternehmen Vorschläge zur Verbesserung seiner Prozesse zu machen. Bei manchen Kunden ergebe sich, dass sie mit Epal-Paletten gut beraten seien, andere führen mit Kunststofflademitteln gut. Es kommt eben darauf an.

Wie GS1 sowie Bain & Company hat auch Ekupac aktuell eine Studie zum Palettentausch veröffentlicht. Mit einem Unterschied, wie Ekupac-Repräsentant Kuhn betont: »Wir haben unsere neutral und ohne Kundenmandat durchgeführt.« Das Werk mit dem Titel »Der Palettenmarkt in Deutschland« basiert auf zahlreichen Gesprächen und Fragebögen und beschäftigt sich explizit mit dem Einsatz von Holzpaletten. Wer die Studie beziehen oder Näheres über das Angebot von Ekupac wissen möchte: Tel. 02 21/86 14 28, www.ekupac.de, info@ekupac.de.

Matthias Rathmann

KRITIK AN ÜBERWACHUNG

Dass sich manch ein Fahrer mit dem Verkauf von Paletten unerlaubt ein Zubrot verdient, hat voriges Jahr eine Videoüberwachung durch den Verein Hamburger Spediteure (VHS) und aktuell durch den Verband Spedition und Logistik Baden-Württemberg (VSL) gezeigt (Seite 3). Berater Ekart Kuhn warnt Speditionen jedoch davor, allein die Fahrer für diese Praxis verantwortlich zu machen. »Ihr seid Opfer, aber auch Täter«, sagt er an die Adresse der Firmen. Wenn Spe-

ditionen gebrauchte Paletten aufkauften, heizten sie den Markt noch an und der Fahrer habe es leicht, Paletten an den Mann zu bringen. Kuhn rät Speditionen, ihre Einkäufer zu instruieren. Sie müssten sich ihre Palettenhändler genau anschauen. »Sie sollten gut prüfen, bei wem sie Paletten kaufen«, sagt Kuhn. Er kenne Händler, die transparent arbeiteten – so dass die Spedition nicht Gefahr läuft, dort die gestohlenen eigenen Paletten angeboten zu bekommen.

Gegen den Handel nichts in der Hand

Palettentausch II: Vom Handel bekommen Speditionen oft keine Lademittel zurück – oder nur welche von geringer Qualität. Mit der Industrie sind Dienstleister laut einer GS1-Studie dagegen zufrieden.

Der Palettentausch kennt fast nur Verlierer. Jede Partei, die mit den Ladungsträgern zu tun hat, klagt über dieses in Deutschland praktizierte Modell – wenn auch unterschiedlich laut. Darunter zu leiden haben vor allem die Speditionen, die für Qualitätsdefizite sowie Schwund geradestehen müssen und die Palettenströme abwickeln. Eine schlechte Qualität macht aber auch der Industrie zu schaffen. Der Handel wiederum, der für Probleme oft verantwortlich gemacht wird, ist über das Modell ebenfalls nicht immer glücklich.

Das geht aus einer Studie des Beratungsunternehmens GS1 Germany hervor, die GS1-Projektmanager Michael Löw bei der Mitgliederversammlung des Bundesverbands Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) vorstellte. Zehn Firmen hat GS1 dabei unter die Lupe genommen – vier Händler, drei Transportlogistiker und drei produzierende Betriebe.

Der Handel schneidet in der Betrachtung besonders schlecht ab. Nur zwei der vier besuchten Firmen hätten faire Tauschbedingungen, sagte Löw. Er prangerte vor allem die starke Marktstellung des Handels an, was es Speditionen schwer macht, sich zu wehren. Häufig gebe der Mitarbeiter im Handelslager Paletten geringer Qualität heraus. »Er sagt: Nimm sie und fahr vom Hof«, berichtete Löw. Oder er vereinnahme die Lademittel erst mal, gebe aber selbst keine heraus – nach dem Motto: Hol sie dir in ein paar Monaten. Dokumentiert würde das dann auf einem Palettenschein.

Erschwerend hinzu kommt für die Speditionen, dass sie gegenüber dem Handel – dem Empfänger – meist nichts in der Hand haben. »Hier gibt es kein Vertragsverhältnis«, sagte Löw. Das heißt aber nicht, dass sich Speditionen oder ihre Fahrer nicht zu helfen wissen. Ein Fahrer habe gedroht, seinen Schlüssel zu verschlucken, sollte er nicht Paletten hoher Qualität zurückbekommen, erzählte Löw. Dadurch wäre die Rampe durch den Lkw blockiert gewesen. »Der Handel sieht also die Probleme«, betonte Löw – und verliert offenbar ebenfalls die Freude am Palettentausch.

Höchste Qualität ist vor allem der Industrie ein Anliegen. Sie ist wegen ihrer automatisierten Lager darauf angewiesen. »Die Paletten müssen sauber über die Förderbänder laufen«, erklärte GS1-Mann Löw. Den produzierenden Unternehmen ist die hohe Güte auch etwas wert. Die Industrie sei bereit, für den beim Handel entstehenden Qualitätssprung Ausgleichszah-

lungen gegenüber den Speditionen vorzunehmen, sagte er.

Zum Nulltarif gibt es den Palettentausch also nicht. Auf drei bis vier Euro schätzt GS1 die anfallenden Kosten je Ladungsträger. Darin enthalten sind die Verwaltungskosten für das Führen von Palettenkonten, die Personalkosten für das Prüfen der Paletten und die Ausgleichszahlungen an die Speditionen. Zwei von drei untersuchten Industriebetrieben legen laut GS1 ein faires Tauschverhalten an den Tag, beim dritten Unternehmen sei es »weitgehend fair«.

Für die Spedition ist der Palettentausch besonders aufwendig, wie GS1 ermittelt hat. Ein Unternehmen mit 30 Lkw brauche bereits eine Dreiviertel-Stelle, um die administrativen Aufgaben zu bewältigen. Nicht selten fallen bei einer Firma in dieser Größe 300 bis 500 Fahrten im Jahr an, um Palettenschulden und -forderungen auszugleichen, teilte Löw mit.

Ein ganz großes Problem für die Dienstleister besteht darin, die Interessen von Industrie und Handel unter einen Hut zu bringen – meist offenbar ein Ding der Unmöglichkeit. »Die Industrie will eine 1a-Palette«, sagte Löw. Doch woher nehmen? Der Handel könne damit nicht dienen. Der Diplom-Betriebswirt warnt aber davor, die Industrie- beziehungsweise Handelsfirmen über einen Kamm zu scheren. Das tun die Speditionen aber auch nicht. Ob fair oder unfaire Tauschbedingungen gelten, liegt nach ihren Angaben meist nicht an einer Branche, sondern am Standort beziehungsweise an der jeweiligen Person. rat

VIER ANSÄTZE

Die Beratungsgesellschaft GS1 schlägt vier Lösungsansätze für das Problem Palettentausch vor:

1. Umsetzung eines echten Zug-um-Zug-Palettentauschs
2. Palettentausch nur gegen Gebühr
3. Abwicklung über einen Palettendienstleister
4. Verkauf der Palette mit der Ware

Teurer Spaß

Palettentausch III: Bis zu 5,50 Euro fallen pro Bewegung an. Rund 70 Prozent der Kosten trägt der Transporteur. Das geht aus einer Studie im Auftrag des Dienstleisters Chep hervor.

Die Kosten je Palettentauschbewegung variieren sehr stark. In der Regel liegen sie zwischen drei und vier Euro. Sie können sich – abhängig von der jeweiligen Logistikkette – aber auch auf bis zu 5,50 Euro summieren. Das hat die Unternehmensberatung Bain & Company in einer Studie im Auftrag des Palettendienstleisters Chep herausgefunden.

Ihr liegen mehr als 40 Workshops sowie Interviews mit Herstellern, Logistikern und Transporteuren zu Grunde. Die Ergebnisse beziehen sich auf den offenen Epal-Palettentausch in Deutschland. Chep selbst wirbt für ein geschlossenes Poolsystem. Dazu bietet das Unternehmen eigene Paletten und Dienstleistungen an (siehe Seite 6). Ziel der Studie sei es gewesen, die wahren Kosten des Epal-Tauschs zu

ermitteln, schreiben die Autoren – also auch die indirekten und versteckten Kosten.

Denn gerade die indirekten Kosten haben es in sich. Sie machen laut Studie 2 bis 2,50 Euro je Palettentauschbewegung aus und übersteigen damit die direkten Kosten, die sich auf 1 bis 1,50 Euro belaufen. Die meisten Akteure seien sich dessen nicht bewusst, heißt es.

Direkte Kosten entstehen, weil die Firmen wegen Schwund oder schlechter Qualität ständig Paletten nachkaufen müssen. Dieser Druck ist bei den Transportunternehmen viel höher als etwa beim Handel. Beim Handel liegt die Quote der neuerworbenen Paletten noch bei 40 Prozent, bei Transporteuren nur bei 20 Prozent. Letztere geben an, dass sie fast 15 Prozent ihrer Paletten beschä-

digt zurückbekommen – was zu Ersatzbeschaffungen führt.

Zu den indirekten Kosten zählen die Verfasser den Aufwand, um die Ladungsträger zurückzuholen. Darunter fällt der administrative Aufwand in der Spedition, aber auch die Wartezeit beim Empfänger, bis der Lagermitarbeiter die gewünschte Anzahl an Paletten herausgibt. »Die benötigte Zeit für Wiedergewinnung und Rückholung leerer Paletten ist der Haupttreiber der Kosten«, heißt es in der Studie.

Der durchschnittliche Zeitaufwand im Zug-um-Zug-Tausch beträgt für 30 Paletten demnach etwa eine Stunde. Dies umfasst die Zeit für die Fahrt zur Abholstelle sowie die Warte- und Ladezeit. Erfolgt der Tausch zu einem späteren Termin, was einen separaten Transport erfordert, steigen die Kosten entsprechend. Bei 400 bis 450 Paletten sind es etwa drei Stunden, die der Disponent zusätzlich einplanen muss.

Die größte Last beim Palettentausch hat der Transporteur zu tragen. Er stemmt rund 70 Prozent der Kosten, die Spedition etwa 20 Prozent. Die restlichen zehn Prozent teilen sich Hersteller und Einzelhandel. rat



Jeder Tausch schlägt im Schnitt mit drei bis vier Euro zu Buche.

Vom Club ausgeschlossen

Die Palettenbranche könnte momentan die Standfestigkeit ihrer Produkte gebrauchen. Manche Akteure überlegen, aus dem Epal-Tauschsystem für Europaletten auszusteigen. Speditionen decken Betrügereien auf, bei denen Fahrer Paletten auf eigene Rechnung verkaufen (siehe Seiten 3 und 4). Und jetzt versucht ein Palettenhersteller, seine eigene Marke in den Tauschmarkt einzubringen.

Falkenhahn heißt der Hersteller, der bis vor einem Jahr selber Europaletten hergestellt hat. Seit Anfang des Jahres macht die Thüringer Firma den Epal-lizenzierten Herstellern aber Konkurrenz durch ihre eigenen Paletten der Marke World. Rund eine Million dieser Paletten seien bereits im Umlauf.

Nach Herstellerangaben entsprechen die World-Paletten den Kriterien DIN 15146 (Teil 2) hinsichtlich Abmessung und Mehrfachverwendung und sind damit baugleich mit der üblichen Europalette mit den Maßen 800 x 1.200 Millimeter. Einziger Unterschied sei das verwendete Logo. Daraus ergibt sich für Marcus Falkenhahn, Geschäftsführer des Unternehmens, dass seine Mehrwegpaletten der Marke World auch tauschfähig sind.

Ganz anders sieht das die Organisation Epal. »World-Paletten sind keine Europaletten und können im Europalettenpool nicht getauscht werden«, sagt Thomas Ulitzsch, Geschäftsführer der Gütegemeinschaft Paletten (GPAL), dem deutschen Ableger. Er warnt davor, dass Verwender von Europaletten künftig zusätzlich auch noch die Einbrände der Paletten überprüfen müssen, um nicht auf den angeblich nicht-tauschfähigen World-Paletten sitzen zu bleiben.

Marcus Falkenhahn scheint sich um derlei Einwände wenig zu kümmern. »Es gibt definitiv keinen zentralen Tauschpool«,

Wettbewerb: Der Markenverband der Europalette, European Pallet Association (Epal), liegt im Clinch mit dem Hersteller Falkenhahn. Es geht um die Frage, ob dessen World-Paletten an dem Tauschsystem teilnehmen dürfen. Epal verlangt, dass der Wettbewerber seine Produkte vorher farblich kennzeichnet.

sagt er, »die Epal legt lediglich die Tauschkriterien fest und kassiert dafür entsprechende Lizenzgebühren.« Da der Tausch selber individuell von den Partnern geregelt würde, könne niemand dem Kunden vorschreiben, wo, wie und wann er welche Palette tauscht.

Die Kunden will Falkenhahn über den Preis zu einem Wechsel zur World-Palette bewegen. Laut Thomas Ulitzsch von GPAL liegt der derzeitige Preis für eine neue Palette zwischen 7,50 und 8 Euro. Falkenhahn hält mit 6,35 pro Palette (Stand September) dagegen.

»Durch unsere vollautomatisierte Hightech-Produktion haben wir die Herstellungskosten drastisch gesenkt«, erklärt der Palettenfabrikant den geringeren Preis. Nicht nachvollziehbar ist diese Argumentation für Ulitzsch. »Der Preis einer Europalette definiert sich vor allem über den Schnitt-

holzeinkaufspreis«, sagt er. Und der sei für alle Palettenhersteller nahezu gleich. Ärgerlich ist für Ulitzsch besonders die Verwechselbarkeit der beiden Palettenmarken. »Epal würde sich gerne der Konkurrenz stellen«, sagt der GPAL-Chef. Voraussetzung sei aber, dass eine Verwechslung ausgeschlossen ist. Dazu müsste Falkenhahn aber seine World-Paletten künftig farblich markieren wie Chep & Co. oder sie anderweitig kennzeichnen. »Sofern die Falkenhahn AG aber weiterhin mit einer der Europalette zum Verwechseln ähnlichen World-Palette als »Alternative« auftritt, werden sich juristische Auseinandersetzungen nicht vermeiden lassen«, sagt Ulitzsch. Deshalb beschäftigt der Streit inzwischen auch die Richter am Landgericht Meiningen.

Ilona Jüngst



Fotos: Hersteller

Die konkurrierenden Paletten sind äußerlich kaum voneinander zu unterscheiden. Fast nur anhand der Logos können Kunden sie auseinanderhalten.

EPAL UND GPAL

In der European Pallet Association (Epal) sind rund 1.300 Lizenzgeber – Hersteller, Händler und Reparaturbetriebe – organisiert. Der deutsche Ableger der Epal, die Gütegemeinschaft Paletten (GPAL) mit Sitz in Münster, hat rund 420 Mitglieder. Die Organisationen überwachen die Qualitätskriterien und bestimmen somit, welche Europaletten tauschfähig sind.

FALKENHAHN

Der Palettenhersteller Falkenhahn geht aus einer 1933 gegründeten Schreinerei hervor. Das Unternehmen mit Sitz im thüringischen Geisa hat 50 Mitarbeiter. Die World-Palette von Falkenhahn hat nach eigenen Angaben einen Marktanteil von fünf Prozent. Für 2008 ist eine Produktionskapazität von vier Millionen Paletten geplant, 2009 sollen es sechs Millionen sein.

MERKMALE DER EPAL-PALETTE

An folgenden Kennzeichnungen erkennen Sie, ob eine Palette Epal-lizenziert und damit tauschfähig ist:

- ◆ Brandzeichen der European Pallet Association Epal
- ◆ Brandzeichen einer europäischen Bahngesellschaft
- ◆ Brandzeichen des Europäischen Paletten Pools EUR
- ◆ Genormtes Nagelbild
- ◆ Angefaste Bodenbretter
- ◆ Keine Baumkanten und keine Schimmelbildung
- ◆ Länder-Code
- ◆ Epal-Güteprüfklammer auf dem Mittelklotz
- ◆ Bei reparierten Paletten: Reparaturnagel
- ◆ Herstellercode – Jahr – Monat

Nicht tauschfähig ist eine Palette zudem bei Beschädigung, mangelnder Tragfähigkeit, starker Beschmutzung oder Reparatur mit unsachgemäßen Bauteilen.



Lockt Kunden auch durch niedrigere Preise: Marcus Falkenhahn, kaufmännischer Leiter des Thüringer Unternehmens.