

# Verkaufen statt tauschen

**Angesichts der vielfältigen Probleme im Palettentausch stellt sich die Frage nach dem Sinn und der Wirtschaftlichkeit dieses Systems, wenn eine neue Palette – je nach Trocknungsgrad und Vorbehandlung – in Deutschland zwischen 6,50 € und 8,50 € kostet. Also oft noch nicht einmal das Doppelte eines einmaligen Tauschvorgangs einer Palette.**

Dies haben mittlerweile zahlreiche Industrieunternehmen aus unterschiedlichsten Branchen erkannt: Sie setzen zunehmend auf eine Vereinfachung des Handlings mit klaren Kostenstrukturen und forcieren das Prinzip des Weiterverkaufs der Paletten. Auch der deutsche Palettenhersteller Falkenhahn hat sich in den vergangenen zwei Jahren intensiv mit diesem System beschäftigt und dabei ein innovatives Konzept zur Senkung der Palettenkosten entwickelt.

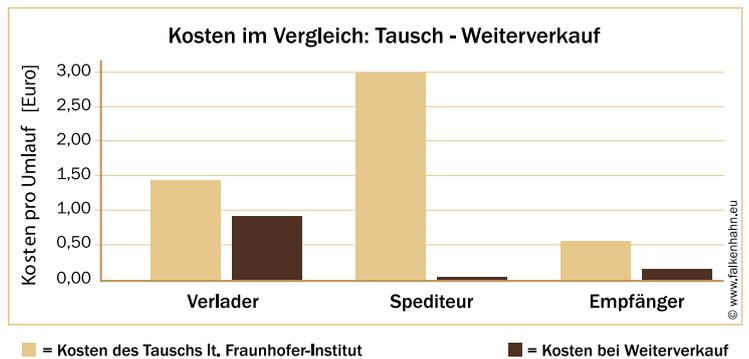
Wie Marcus Falkenhahn, Leiter des operativen Geschäftes der Falkenhahn AG, erläutert, hat das Unternehmen bereits frühzeitig die Probleme im Tauschgeschäft erkannt. „Als wir Anfang 2008 die World Palette einführten, haben wir uns dann gezielt mit der Entwicklung von neuen Wegen im Palettenmanagement beschäftigt – insbesondere mit dem System des Weiterverkaufs der Paletten. Dieser ist eine intelligente und vor allem kostengünstige Form der Mehrfachnutzung der Palette. Bislang gab es hierfür – außer im Chemie- und Pharmabereich – jedoch nur Insellösungen. Es fehlte ein durchgängiges Konzept: Jeder Beteiligte, ob Verlager, Spediteur oder Empfänger, betrachtet ausschließlich die eigene Situation und vergisst meist die anderen Partner, die jedoch mitspielen müssen, damit der Weiterverkauf funktioniert“, so Falkenhahn. „Insbesondere auf die Fragen: ‚Wie kann ich als Verlager meinen Kunden, sprich den Empfänger der Paletten, davon überzeugen, die Paletten an- und weiterzuverkaufen? Wer trägt die Kosten für den Verschleiß der Paletten?‘ haben die Speditionsverbände bislang keine Antworten gefunden.“

## Weiterverkauf = ein Gewinn für alle Beteiligten

Die Antworten auf diese Fragen haben sich nun in der zweijährigen Praxis und „Pionierphase“ des Weiterverkaufs quasi wie von selbst ergeben: Insgesamt haben, so die Falkenhahn AG, mittlerweile rund 200 namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen den Umstieg auf den Weiterverkauf gewagt und diesen Schritt bislang nicht bereut. Ganz im Gegenteil: Eine aktuelle Erhebung und Auswertung der Kundendaten hat gezeigt, dass der Weiterverkauf der Palette wesentlich wirtschaftlicher ist und



Fotos: Falkenhahn



## Effektive Kosten für Verlager

Kostenart	Kosten pro Palette Tausch*	Kosten pro Palette Kauf / Weiterverkauf**
Schwund, Ersatz und Reparatur	0,74 - 0,93 €	-
Leer- und Ausgleichsfahrten / Rücktransporte	0,00 - 0,04 €	-
Offene Forderungen	0,02 - 0,06 €	-
Administration & Verwaltung	0,09 - 0,15 €	0,03 - 0,05 €
Physisches Handling	0,16 - 0,22 €	0,05 - 0,07 €
<b>Gesamtkosten Palettenhandling - pro Palette</b>	<b>1,01 - 1,40 €</b>	<b>0,08 - 0,12 €</b>
<b>Ersparnis pro Palette</b>		<b>0,93 - 1,28 €</b>
abzögl. Wertverlust-Ausgleichspauschale [Weiterverkauf] - pro Palette		0,50 - 0,75 €
<b>Ersparnis nach Abzug Wertverlust-Ausgleichspauschale - pro Palette</b>		<b>0,43 - 0,53 €</b>
<b>Ersparnis bei Einsatz von 500.000 Paletten / Jahr</b>		<b>465.000 - 640.000 €</b>
abzögl. Wertverlust-Ausgleichspauschale [Weiterverkauf] 500.000 Paletten / Jahr		250.000 - 375.000 €
<b>Ersparnis nach Abzug Wertverlust-Ausgleichspauschale 500.000 Paletten / Jahr</b>		<b>215.000 - 265.000 €</b>

\* Ergebnisse Fraunhofer-Studie / DSLV 06/2009

© www.falkenhahn.eu

\*\* Auswertungen Kundenstrukturanalyse der Falkenhahn AG 01/2010

befragt bzw. ausgewertet wurden in beiden Studien jeweils mehr als 50 Unternehmen aus den Bereichen Chemie, Automotive, Maschinenbau, Lebensmittel, Handel, Konsumgüter, sonstige



© www.falkenhahn.eu

\* Einkauf abzögl. Wertverlustausgleichs-Pauschale

sich in gut 90 % der Fälle für den Verlader rechnet. Einsparungen im hohen 6-stelligen Bereich sind dabei keine Seltenheit. Selbst die Empfänger (Handelsunternehmen) können hierbei noch Geld sparen. Und die Speditionen, die bisher den größten Kostenblock zu tragen hatten, bleiben bei dieser Vorgehensweise ganz außen vor, da sie nur noch in der reinen Rolle des Transporteurs der Produkte sind (siehe Grafik 1).

## **Probleme und Lösungen beim Weiterverkauf**

Beim System des Weiterverkaufs wird die Palette als Teil der Verpackung (Handelsware) und nicht mehr als Transportmittel betrachtet. In der Konsequenz wird die Palette wie ein Umkarton behandelt und entweder im Angebotspreis mit einkalkuliert oder – gängiges Erfolgsmodell der Praxis – mit der Ware weiterverkauft und dementsprechend fakturiert.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für einen reibungslosen Weiterverkauf ist ein einheitlicher Palettenstandard: Alle Paletten müssen genormt sein, damit – ähnlich wie beim Tausch – Plagiate und Billig-Nachbauten nicht in den Kreislauf gelangen. „Hier erfüllt die World Palette alle erforderlichen DIN-Standards“, betont Marcus Falkenhahn.

Hauptproblem war und ist die Abnutzung und der damit einhergehende Wertverlust der neuen Palette. Verständlicherweise hat der Empfänger der Palette, der beim Tausch bislang die geringsten Kosten zu tragen hatte, kein Interesse, diesen Wertverlust zu tragen. Somit fällt diese Rolle dem Verlader zu: Dieser spart durch die Umstellung vom Tausch auf Weiterverkauf seine bisherigen Kosten für Ersatz und Reparatur der Paletten sowie einen Großteil seiner Verwaltungskosten ein (siehe Grafik 2). Die dadurch erzielten zusätzlichen Gewinne könnte er theoretisch komplett für sich einstreichen oder aber er subventioniert damit den Wertverlust, den der Empfänger sonst zu tragen hätte (siehe Grafik 3). Somit kann er seinem Kunden, dem Empfänger, einen echten Mehrwert bieten. Gerade große Handelsketten, die Veränderungen in der Logistikkette sonst eher skeptisch gegenüber stehen, können durch diesen Einspareffekt leichter vom System des Weiterverkaufs überzeugt werden. **ap**

### **Was kostet der Palettentausch?**

Der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSL) gab 2009 beim Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik eine Studie in Auftrag, die die tatsächlichen Kosten des Palettentauschs ermittelt und die effektiv anfallenden Kostenblöcke für Versender, Spediteure und Empfänger transparent macht. Wichtigste Ergebnisse: Bei einem einzigen Palettentausch-Vorgang fallen Kosten von bis zu 3,00 € an, bei einem kompletten Umlauf einer Palette liegen sie sogar zwischen 3,81 € und 4,96 €. Hauptkostentreiber sind hierbei in erster Linie die enormen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Schwund, Diebstahl und Reparatur der Paletten.