

Neues Logistik-Konzept

Palettenkosten senken durch Weiterkauf statt Tausch

Der Palettentausch gerät immer heftiger in die Kritik: Viele Unternehmen klagen über enorm gestiegene Kosten, die das Tauschgeschäft zunehmend unattraktiv machen. Neue Lösungsansätze werden gesucht. Eine Möglichkeit ist das System des Weiterverkaufs, bei dem die Palette als Teil der Verpackung und nicht mehr als Transportmittel betrachtet wird.

Eine aktuelle Studie des Fraunhofer Institutes für Materialfluss und Logistik hat einmal die tatsächlichen Kosten des Palettentauschs für Verloader, Spediteure und Empfänger ermittelt. Hauptkosten-

treiber sind demnach die enormen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Schwund, Diebstahl und Reparatur der Paletten. Hinzu kommen Probleme wie ungeklärte Eigentumsverhältnisse

oder die fehlende Eignung der Tauschpaletten für den Einsatz im Hochregallager. Überall wird gestritten, ob das Tauschverfahren an sich überhaupt noch zeitgemäß ist, weil sich die Logistikprozesse



in den letzten Jahren komplett verändert haben. Viele Unternehmen fordern den Ausstieg aus dem Tausch und suchen nach neuen Lösungsansätzen.

Alternativen zum Tauschgeschäft

Eine kostengünstige Alternative zum Tauschgeschäft ist der Weiterverkauf der Paletten. Die meisten Unternehmen denken jedoch, es gebe einen geschlossenen zentralen Tauschpool, aus dem ein Ausstieg gar nicht oder nur unter großem Aufwand möglich ist. Vielen ist nicht bewusst, dass der Tausch durch individuelle Absprache zwischen zwei Vertragspartnern vereinbart wird und jederzeit ein Umstieg auf den Weiterverkauf möglich ist.

Die Falkenhahn AG hat sich in den vergangenen zwei Jahren intensiv mit dem Modell des Weiterverkaufs beschäftigt: Rund 200 Kunden des Palettenherstellers, überwiegend namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen, haben den Umstieg auf den Weiterverkauf gewagt. Mit Erfolg: Eine aktuelle Erhebung und Auswertung der Kundendaten hat gezeigt, dass der Weiterverkauf wesentlich wirtschaftlicher ist und sich in gut 90 Prozent der Fälle für den Verlager rechnet.

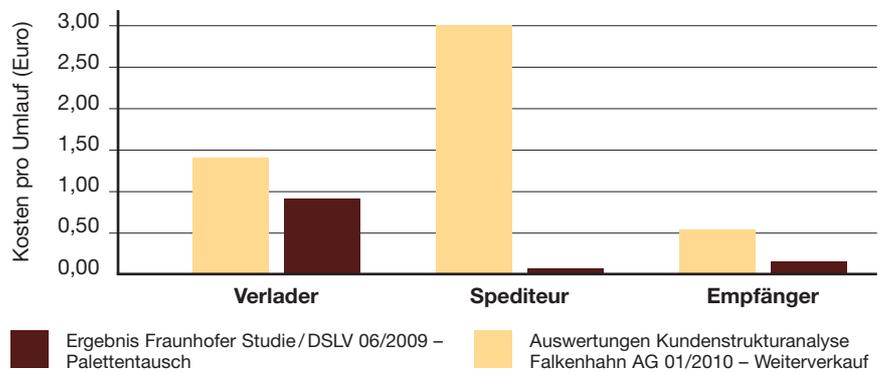
Selbst die Empfänger können hierbei noch Geld sparen. Und die Speditionen, die mit 65 Prozent bisher den größten Kostenblock zu tragen hatten, bleiben ganz außen vor, da sie nur noch in der reinen Rolle des Transporteurs sind.

Win-Win-Situation für alle Beteiligten

Beim System des Weiterverkaufs wird die Palette als Teil der Verpackung und nicht mehr als Transportmittel betrachtet. In der Konsequenz wird die Palette wie ein Umkarton behandelt und entweder im Angebotspreis mit einkalkuliert oder mit der Ware weiterverkauft und dementsprechend fakturiert. Durch den Weiterverkauf geht die Palette in das Eigentum des Käufers über, unklare Eigentumsverhältnisse gehören der Vergangenheit an.

Damit die Umstellung auf den Weiterverkauf jedoch auch funktioniert, müssen alle Beteiligten darin einen klaren Vorteil für sich erkennen. Verlager und Spediteure können beim Weiterverkauf große Kosteneinsparungen erwarten – für den Empfänger (z. B. Handel) müssen jedoch zusätzliche Anreize geschaffen werden, auf das neue System umzusteigen. Dies kann z. B. dadurch geschehen, dass der

Kosten im Vergleich: Tausch – Weiterverkauf



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

Verlager einen Teil seiner Einsparungen weitergibt und dadurch den Weiterverkauf auch für den Empfänger attraktiv macht.

Am Ende entsteht eine Win-Win-Win-Situation für alle Beteiligten – Verlager, Spediteur und Empfänger –, was auch die Erfahrungen der Falkenhahn AG zeigen.

Vorteile für Verlager

- klare Eigentumsverhältnisse
- keine Verluste durch Reparatur, Diebstahl und/oder Ersatzbeschaffung
- keine offenen Palettenscheine/ Forderungen
- kein gebundenes Kapital
- deutlich geringerer Verwaltungsaufwand
- deutlich geringere Transportkosten.

Vorteile für Spediteure

- Die Speditionen haben beim System des Weiterverkaufs keinerlei Kosten, da sie nur noch Transporteur/ Frachtführer der Produkte sind.
- Einsparungen im hohen 6-stelligen Bereich sind dabei keine Seltenheit.
- Der ewige „Kampf an der Rampe“ mit Diskussionen über Palettentausch, Qualitätsmängel, etc. hat ein Ende.

Vorteile für Empfänger

- Ist der Empfänger in der Rolle eines Verladers (Industrie/Großhandel), so erhält er hochwertige Paletten für den Wiedereinsatz.
- Ist der Empfänger in der Rolle des Endkunden (z. B. Einzelhandel), so haben sich in der Praxis verschiedenste Modelle entwickelt:

Der Verlager kauft seine eigenen Paletten wieder zurück und vergütet mit dem Rückkaufpreis den Handlungsaufwand des Empfängers (z. B. für Sortieren der Paletten).

Der Verlager subventioniert den Preis einer neuen Palette, sodass für den Empfänger beim Verkauf der Palette an Palettenhändler kein Verlust, sondern sogar ein Gewinn entsteht.

- kein Verwaltungsaufwand
- keine Palettenscheine
- keine zusätzliche Buchhaltung
- klare Eigentumsverhältnisse: Der Empfänger ist der rechtliche Eigentümer und kann im Gegensatz zum Tausch frei über die Palette verfügen. (sk)