

Palettenkosten sparen: Weiterverkauf statt Tausch

Palettentausch in der Kritik • Kostentreiber sind Schwund, Diebstahl und Reparatur • Zug um Zug Tausch im internationalen Verkehr fast unmöglich •

Marcus Falkenhahn*

Das wohl bekannteste und am weitesten verbreitete Modell im Paletten-Handling ist der Palettentausch, der allerdings in letzter Zeit heftig in die Kritik geraten ist, da viele Unternehmen über enorm gestiegene Kosten klagen. Aus diesem Grund gab der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSL) beim Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik in 2009 eine Studie in Auftrag, die die tatsächlichen Kosten des Palettentauschs ermittelt und die effektiv anfallenden Kostenblöcke für Versender, Spediteure und Empfänger transparent gemacht hat. Wichtigste Ergebnisse: Bei einem einzigen Palettentausch-Vorgang fallen Kosten von bis zu 3,00 Euro an, bei einem kompletten Umlauf einer Palette liegen sie sogar zwischen 3,81 Euro und 4,96 Euro. Hauptkostentreiber sind die enormen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Schwund, Diebstahl und Reparatur der Paletten.

In der Branche wird heftig gestritten, ob das Tauschverfahren an sich heute noch zeitgemäß ist, weil sich die Logistikprozesse und die Anforderungen in den letzten Jahren komplett verändert haben: So macht die zunehmende Globalisierung den Zug-um-Zug Tausch von Paletten im internationalen Speditionsverkehr nahezu unmöglich. Auch Leerfahrten zum Ausgleich von Palettenfehlbeständen können sich viele Speditionen nicht mehr leisten. Im Hochregallager dürfen nur neuwertige und qualitativ einwandfreie Paletten zum Einsatz kommen, damit eine ausreichende Sicherheit sowie ein reibungsloser Produktionsablauf gewährleistet sind. Auch dies kann beim klassischen Tauschgeschäft häufig nur schwer oder gar nicht gesteuert werden.

Vor diesem Hintergrund hat die Falkenhahn AG ein neues Logistik-Konzept entwickelt, mit dem Unternehmen aus Industrie und Handel deutlich Palettenkosten senken können – durch den Umstieg vom Palettentausch auf den Weiterverkauf von Paletten.

Streitthema „Palettentausch“ und die Alternativen

Der Palettentausch wird zunehmend zum Streitthema. Gerade die Spediteure, die beim Palettentausch etwa 65

Prozent der Gesamtkosten tragen und jährlich mit Kosten im 6-stelligen Bereich zu kämpfen haben, fordern den Ausstieg aus dem Tausch. Während mittlerweile einige europäische Länder (u.a. Italien, Schweiz, Dänemark) aus dem kostenfreien Tauschgeschäft ausgestiegen sind, tun sich die Marktpartner in Deutschland sichtlich schwerer. Dies liegt auch daran, dass die meisten Unternehmen zu wenig über den Tausch und die möglichen Alternativen im Palettenhandling wissen. Selbst eingefleischte Logistiker wissen oft gar nicht so recht, wie der Tausch eigentlich funktioniert und welche Alternativen es gibt.

Die meisten Unternehmen denken nach wie vor, es gebe einen geschlossenen Tauschpool, aus dem ein Ausstieg gar nicht oder nur unter großem Aufwand möglich ist. Vielen ist dabei nicht bewusst, dass es „DEN Europalettenpool“ als geschlossenen zentralen Tauschpool gar nicht gibt. Hier werden lediglich einheitliche Kriterien für den Tausch festgelegt – der Tausch an sich wird durch individuelle Absprache zwischen zwei Vertragspartnern, also Versender und Empfänger/Handel oder Versender und Spedition/Transporteur usw., vereinbart.

Um hier Klarheit zu schaffen und die Marktteilnehmer für das Thema des wirtschaftlichen Palettenmanagements zu sensibilisieren, hat die Falkenhahn AG den Kreislauf einer Palette anhand einer Grafik veranschaulicht (Abb. 1: Kreislauf einer Palette). Hieraus geht anschaulich hervor, welchen Weg eine

Palette durchläuft und vor allem, welche Alternativen zum Tausch bestehen:

Die Palette beginnt ihren Weg beim Hersteller, wo sie frisch aus der Produktion ihre Reise zum ersten Abnehmer aus Industrie oder Handel antritt. Dieser bestückt die Palette mit seiner Ware und lässt sie dann durch einen Spediteur zum Empfänger transportieren (ebenfalls aus Industrie oder Handel). Dieser setzt die Palette wiederum ein, um seine Waren zu transportieren oder verkauft sie an einen Händler. So kommt eine Palette im Laufe ihres Lebens in unterschiedlichsten Bereichen und Branchen zum Einsatz. Dabei kommen drei verschiedene Möglichkeiten in Frage:

Tausch

Das bekannteste und am weitesten verbreitete Verfahren ist der Tausch, der durch individuelle Absprachen zwischen den Tauschpartnern geregelt wird. Dieses Verfahren eignet sich insbesondere bei regelmäßigen und geschlossenen Transportkreisläufen.

Pfand / Miete

Eine Alternative zum Tausch ist der Pfand / die Miete, ein Verfahren, das bisher überwiegend im Baugewerbe in der Baustellenanlieferung zum Tragen kommt. Besonders interessant ist dies für Branchen, die an Endverbraucher liefern. Die Palette bleibt Eigentum des Verladers und wird nach Verwendung gegen Pfandauszahlung wieder zurückgegeben.

* Vorstandsmitglied der Falkenhahn AG

An- und Verkauf/Weiterverkauf

Eine weitere Möglichkeit ist der Weiterverkauf der Paletten. Dieses Modell ist bereits gängige Praxis in der Chemie-Industrie sowie in vielen Industriebetrieben.

Weiterverkauf als wirtschaftliche Alternative

Die Falkenhahn AG hat als langjähriger Palettenproduzent bereits frühzeitig die Probleme im Tauschgeschäft erkannt. Seit Anfang 2008 beschäftigt sich das Unternehmen gezielt mit der Entwicklung von neuen Wegen im Palettenmanagement – insbesondere mit dem System des Weiterverkaufs der Paletten. Dieser ist eine intelligente und vor allem kostengünstige Form der Mehrfachnutzung der Palette, die das Handling stark vereinfacht und für klare Kostenstrukturen sorgt. Bislang gab es hierfür – außer im Chemiebereich – 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. 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.

Die Antworten auf diese Fragen haben sich in der zweijährigen Praxis und „Pionierphase“ des Weiterverkaufs quasi wie von selbst ergeben:

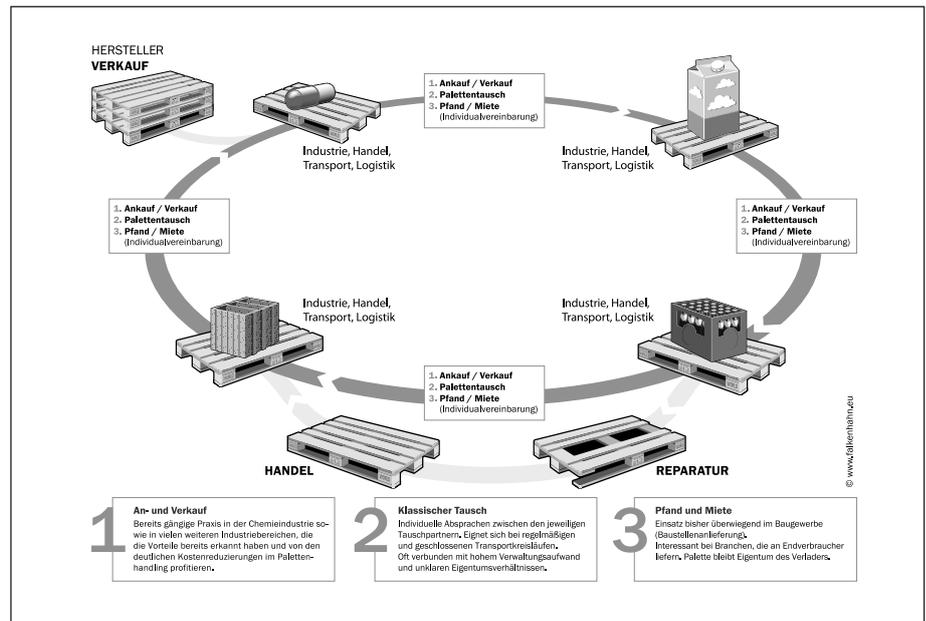


Abb. 1: Kreislauf einer Palette

Insgesamt haben 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 sich in gut 90 Prozent der Fälle für den Verlager 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.

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. Dabei geht die Palette ins Eigentum des Empfängers über, das schafft klare Eigentumsverhältnisse. Und Probleme wie Diebstahl, Schwund oder unzählige Mengen von Palettscheinen und gebundenes Kapital gehören der Vergangenheit an.

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 Verlager 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. 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. Somit kann er seinem Kunden, dem Empfänger, einen ech-

Infokasten:

Aktuelle Problemstellen des Palettentausches

- aufwendige Führung von Palettenkonten & Palettscheinen
- permanente Eingangs- und Ausgangskontrollen (kontrollieren – sortieren – lagern – dokumentieren)
- zusätzliche Transporte [Ausgleichsfahrten / Rückfahrten / Leerfahrten]
- ungeklärte Eigentumsverhältnisse [Wem gehört welche Palette?]
- mögliche Probleme an jeder Schnittstelle [Übergabe der Paletten]
- Schwund – Diebstahl – Bruch – Reparatur
- Fehlende Eignung der Tauschpaletten für den Einsatz im Hochregallager
- Zug-um-Zug Tausch ist im überregionalen und internationalen Speditionsverkehr nicht mehr möglich

ten 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.

Das von der Falkenhahn AG mit seinen wichtigsten Kunden entwickelte Schema für die Praxis sieht wie folgt aus (Abb. 2):

Durch dieses Modell der Wertverlust-Ausgleichspauschale wird das Modell des Weiterverkaufs auch für den Empfänger (in erster Linie Unternehmen des Groß- und Einzelhandels) attraktiv.

Weiterverkauf ist WIN-WIN-Situation für alle Beteiligten

Durch die Reduzierung eines riesigen Verwaltungsapparates, der sich durch den Tausch schleichend in vielen Betrieben aufgebläht hat, und die klaren Eigentumsverhältnisse an jeder Schnittstelle der Logistikkette ergeben sich für alle Beteiligten ausreichende Einsparpotentiale – auch wenn der Einsatz von Holzpaletten im Euroformat auch zukünftig nicht zum Nulltarif zu haben sein wird.

Die Höhe der möglichen Einsparungen veranschaulicht Abbildung 3.

Palettenkalkulator im Internet

Wer als Herstellerunternehmen oder Versender auf den Einsatz bzw. den Einkauf von neuen Paletten angewiesen ist, hat die Möglichkeit, seine individuellen Einsparmöglichkeiten anhand des Paletten-Kalkulators zu ermitteln: www.falkenhahn.eu/palettenkalkulator

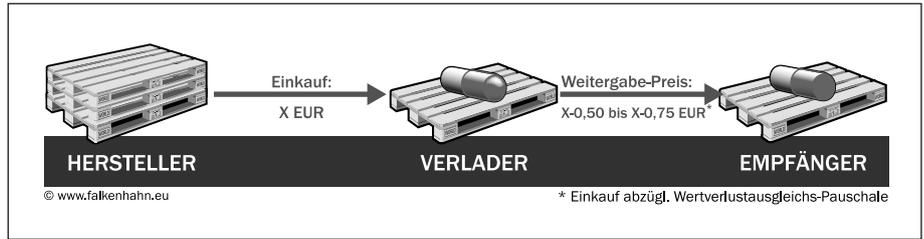


Abb. 2: Wertverlust-Ausgleichspauschale

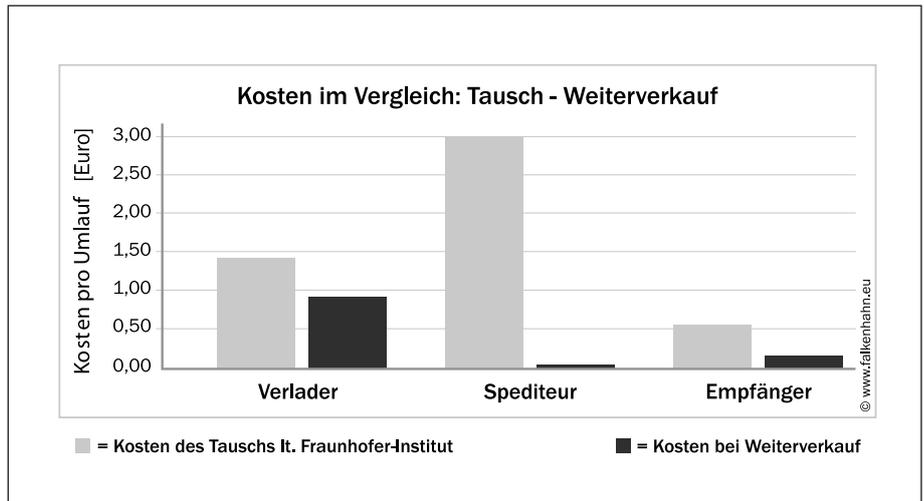


Abb. 3: Kosten im Vergleich: Tausch – Weiterverkauf