

TECHNOLOGIE | LOGISTIK | MARKETING | PRODUKTE

packaging journal

**Etikettieren, Kennzeichnen,
Codieren und RFID**

Qualitätssicherung

**Verschlüsse und
Verschleißsysteme**

**Markenschutz und
Fälschungssicherheit**

PRODUKTE

Wiegen und dosieren
ab Seite 30



TECHNIK

Verpackung rund ums Tier
ab Seite 38



MARKETING

Traditionsunternehmen
ab Seite 8



**Ankauf
Weiterverkauf**



**PALETTEN
TAUSCH**

FALKENHAHN AG
**Kompetenz in Sachen
Paletten**



Darüber hinaus wird in der Logistikbranche 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 und ein störungsfreier Betrieb gewährleistet sind. Auch dies kann beim klassischen Tauschgeschäft häufig nur schwer oder gar nicht gesteuert werden. Angesichts dieser vielfältigen Probleme stellt sich die Frage nach dem Sinn und der Wirtschaftlichkeit des Palettentausches, wenn eine neue Palette, je nach Trocknungsgrad und Vorbehandlung, zwischen 6,50 Euro und 8,50 Euro 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. Vorreiter sind hier die Unternehmen aus der Chemie- und Pharmabranche als Verwender der Palette sowie die Falkenhahn AG, die als Paletten-Produzent die World-Palette eingeführt und dadurch den Wettbewerb im Markt der Holzpaletten belebt hat.

Vorreiter im Weiterverkauf

Wie Marcus Falkenhahn, Leiter des operativen Geschäftes bei Falkenhahn, erläutert, hat das Unternehmen mit dem Konzept des Weiterverkaufs mittlerweile eine Vorreiterrolle übernommen: „Als wir Anfang 2008 die World-Palette einführt, haben wir uns gezielt mit der Entwicklung von neuen Wegen im Palettenmanagement beschäftigt. Wir mussten Aufklärungsarbeit leisten und die Alternativen zum Palettentausch, z. B. das Prinzip des Weiterverkaufs, aufzeigen. Dieser ist eine intelligente und vor allem kostengünstige Form der Mehrfachnutzung

der Palette.“ Laut Falkenhahn habe man die interessante Erfahrung gemacht, dass selbst eingefleischte Logistiker gar nicht so recht wussten, wie der Tausch eigentlich funktioniert und welche Alternativen es zu diesem klassischen Modell gibt. Aus diesem Grund hat die Falkenhahn AG den Kreislauf und das Handling einer Palette mithilfe der Übersichtsgrafik veranschaulicht.

Königsweg kommt aus der Praxis

Die Idee, vom Tausch auf den Weiterverkauf umzusteigen, ist nicht neu. Gerade die Spediteure, die beim Tausch etwa 65 Prozent der Gesamtkosten tragen, fordern den Ausstieg aus dem Tausch. Während mittlerweile einige europäische Länder wie Italien, Schweiz oder Dänemark dies realisiert haben, tun sich die Marktpartner in

dass der Weiterverkauf der Palette wesentlich wirtschaftlicher ist und sich in gut 90 Prozent der Fälle für den Verloader rechnet. Einsparungen im hohen 6stelligen 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 Rolle des reinen Transporteurs der Produkte sind.

Weiterverkauf bedeutet:

- Palette geht durch Weiterverkauf in das Eigentum des Käufers über (klare Eigentumsverhältnisse),
- Palette ist gleich Packmittel,
- Wertminderung der Palette wird durch Ausgleichspauschale geregelt,

Zweimal getauscht entspricht einer neuen Palette.

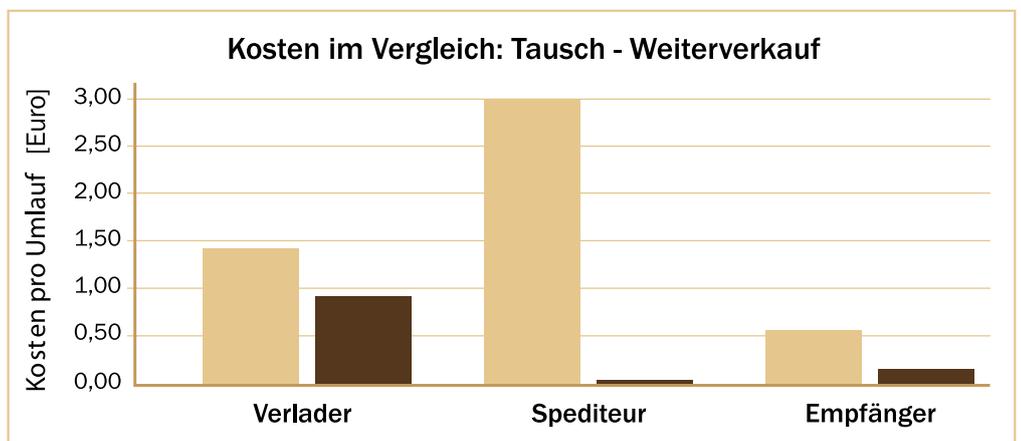
Deutschland damit sichtlich schwerer. Dies liegt laut Falkenhahn an den fehlenden Konzepten: „Bislang gab es für das System des Weiterverkaufs mit Ausnahme des Chemie- und Pharmabereichs nur Insellösungen. Es fehlte ein durchgängiges Konzept und viele Detailfragen blieben offen.“

Die Antworten haben sich nun in der zweijährigen Praxis und „Pionierphase“ des Weiterverkaufs quasi wie von selbst ergeben: Insgesamt haben gemäß Falkenhahn mittlerweile rund 200 namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen den Umstieg zum Weiterverkauf gewagt und diesen Schritt bislang nicht bereut. Eine aktuelle Erhebung und Auswertung der Kundendaten hat sogar gezeigt,

- kein gebundenes Kapital, keine Palettscheine, kein Schwund, kein Diebstahl, kein Missbrauch,
- mehr Flexibilität in der Auswahl der Transportpartner,
- Verwaltungsaufwand und Transportkosten sind deutlich geringer.

Probleme und Lösungen beim Weiterverkauf

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



Die Höhe der möglichen Einsparungen im Vergleich. Weiterverkauf bedeutet eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Das von Falkenhahn mit seinen wichtigsten Kunden entwickelte Schema für die Praxis sieht so aus:



* Einkauf abzügl. Wertverlustausgleichs-Pauschale

Eine weitere wichtige Voraussetzung für einen reibungslosen Weiterverkauf ist ein einheitlicher Palettenstandard. Alle Paletten müssen genormt sein, damit Plagiate und Billig-Nachbauten nicht in den Kreislauf gelangen. Hier erfüllt die World-Palette alle erforderlichen DIN-Standards.

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 den 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 echten Mehrwert bieten.

Gerade große Handelsketten, die Veränderungen in der Logistikkette sonst eher skeptisch gegenüberstehen, können durch diesen Einspareffekt leichter vom System des Weiterverkaufs überzeugt werden.

Durch die Wertverlust-Ausgleichspauschale wird das Modell des Weiterverkaufs nicht nur für den Empfänger (in erster Linie Unternehmen des Groß- und Einzelhandels) attraktiv. Auch für den Verlader rechnet sich der Umstieg, wie die Vergleichstabelle „Effektive Kosten für Verlader“ zeigt.

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 Einsparpotenziale – auch wenn der Einsatz von Holzpaletten im Euroformat auch zukünftig nicht zum Nulltarif zu haben sein wird.

**LogiMAT
Halle 3, Stand 665**

Palettenkalkulator online
Wer als Herstellerunternehmen oder Versender auf den Einsatz oder den Einkauf von neuen Paletten angewiesen ist, hat die Möglichkeit, seine individuellen Einsparmöglichkeiten anhand des neuen Paletten-Kalkulators zu ermitteln, den Falkenhahn AG ab der LogiMAT auf ihrer Internetseite unter www.falkenhahn.eu/palettenkalkulator kostenlos zur Verfügung stellt. Dort können alle firmenspezifischen Daten wie aktueller Einkaufspreis der Palette, das benötigte Jahresvolumen und beabsichtigte Weiterverkaufspreise eingegeben werden, woraufhin der Kalkulator automatisch die verbleibenden Einsparungen errechnet.



„Das Problem ist, dass die meisten Unternehmen zu wenig über den Tausch oder mögliche Alternativen im Paletten-Handling wissen“, betont Marcus Falkenhahn.

Resale instead of Pallet Exchange

The fact that pallet management disposes of a great savings capacity is illustrated by the comparison contained in the survey of the Fraunhofer Institute to the topic pallet exchange and the cost structure analysis of Falkenhahn, the manufacturer of the WORLD pallet. The survey investigates and compares the two most frequently deployed models within pallet handling. Fact is that two exchanges cost approximately the same as the new purchase. The purchase is connected with a few advantages: the ownership of the pallet is assumed by the purchaser through resale. This means there can be no disputes. As the pallet is packaging material, the reduction in value is regulated by a compensatory flat rate, no capital is bound, there is no necessity for pallet control vouchers, no losses nor theft, no malpractice, more flexibility in regard to the selection of the transport partners, and to top it off, administrative expenditure as well as the transport costs are significantly reduced. All product manufacturers or dispatcher is able to online check his special case with the new pallet calculator. Pj

Effektive Kosten für Verlader

Kostenart	Kosten pro Palette Tausch*	Kosten pro Palette Kauf / Weiterverkauf**
Schwund, Ersatz und Reparatur	0,74 - 0,93 €	-
Leer- und Ausgleichsfahrten / Rücktransporte	0,01 - 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 €
Gesamtkosten Palettenhandling - pro Palette	1,02 - 1,40 €	0,08 - 0,12 €
Ersparnis pro Palette		0,94 - 1,28 €
abzügl. Wertverlust-Ausgleichspauschale [Weiterverkauf] - pro Palette		0,50 - 0,75 €
Ersparnis nach Abzug Wertverlust-Ausgleichspauschale - pro Palette		0,44 - 0,53 €
Ersparnis bei Einsatz von 500.000 Paletten / Jahr		470.000 - 640.000 €
abzügl. Wertverlust-Ausgleichspauschale [Weiterverkauf] 500.000 Paletten / Jahr		250.000 - 375.000 €
Ersparnis nach Abzug Wertverlust-Ausgleichspauschale 500.000 Paletten / Jahr		220.000 - 265.000 €

* Ergebnisse Fraunhofer-Studie / DSLV 06/2009

** Auswertungen Kundenstrukturanalyse der Falkenhahn AG 01/2010

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