

„Die Zitrone ist fast ausgepresst“

Rund 170 Teilnehmer diskutierten auf dem DVZ-Symposium
„Tender Management – so werden Ausschreibungen profitabel“

von Stefan Iskan

In einer Gemeinschaftsveranstaltung mit dem Logistik-Branchenleitmedium, Deutsche-Logistik-Zeitung (DVZ), blickten Professor Dr. Stefan Iskan und Professor Dr. Joachim Schmidt, Logistik-Professoren an der Hochschule Ludwigshafen, hinter die Ausschreibungskulissen. Rund 170 Gäste aus Industrie, Handel und von Logistikdienstleistern folgten dem Ruf der beiden Hochschulprofessoren und der DVZ. Auch 30 Studierende

aus dem Bachelor- und Masterstudiengang Logistik packten die Chance beim Schopf und vernetzten sich mit den Praktikern.

„Wir hätten ohne weiteres über 200 Teilnehmer für diese Veranstaltung an der Hochschule Ludwigshafen realisieren können“, zeigt sich Daniela Hennig begeistert. Die verantwortliche DVZ-Event Managerin für das Symposium wurde allein von den begrenzten Raumkapazitäten der Hochschulaula gebremst. „Wir hatten eine so starke Nachfrage, dass wir das Bottleneck am Mittags-Buffet über zwei Ausgabestandorte entzerren mussten“, schmunzelt Ekram Kapferer, geschäftsführende Assistentin im Fachbereich Dienstleistungen & Consulting und die tragende organisatorische Kraft hinter den beiden Professoren.

Als Key Note Speaker schwor der ehemalige IBM-Deutschland-Chef und Ehrenpräsident des VfB Stuttgart, Erwin Staudt, die Teilnehmer auf die Veranstaltung und Aufgaben in Zeiten von Industrie 4.0 ein. „Schnell sein, innovativer sein als vom Kunden erwartet und vom Nutzer aus revolutionär denken“, lautete seine

Empfehlung an die Gäste. Diese Forderung ließe sich direkt auf die Logistik übertragen. Im drittgrößten Wirtschaftszweig in Deutschland nach der Automobilindustrie und dem Handel spiele die Digitalisierung eine immer größere Bedeutung.

Mehr Leistung für weniger Geld war hier schon immer das Kredo der Verlager aus Industrie und Handel. Doch für Stefan Iskan praktizieren gerade die Automobilhersteller heute „keine Wertschöpfungsmodelle mehr, sondern regelrechte Abschöpfungsmodelle“. Die vorgegebenen Einsparungen seien für die Unternehmen leichter über ihre Logistikpartner zu realisieren, als die „eigenen innerbetrieblichen Minenfelder“ zu durchqueren. Ganze Supply Chains würden dem Professor zufolge nicht mehr als Ganzes eingekauft, sondern filetiert und nur noch der jeweils günstigste Anbieter für die einzelnen Supply-Chain-Prozesse verpflichtet.

Ob solche Modelle tatsächlich Vorteile bringen, könnten die Logistik-Einkäufer und ihre Berater im Hintergrund gar nicht mehr erfassen. Das könnten Iskan zufolge allein die Werkslogistiker, die dann im Tages-



Volles Haus: Über 170 Besucher folgten der Einladung zur Logistik-Veranstaltung Tender Management der DVZ und der Hochschule Ludwigshafen.



Prof. Dr. Joachim Schmidt (links) im Gespräch mit Moderator Bernhard Hector von der DVZ (Bilder: DVZ/Andreas Henn)

geschäft die erhöhten Schnittstellen-Aufwendungen zu beherrschen hätten.

Iskan warf daher zu Beginn seiner Präsentation das Bild einer schon weitgehend ausgepressten Zitrone an die Wand, das fortan im Tagesprogramm immer wieder leitend von den Teilnehmern und Referenten aufgegriffen wurde. Ein Bild, das die Lage der Logistikdienstleister spiegeln dürfte. „Was in der Automobilindustrie der Bereich Produktionsplanung oder auch Forschung und Entwicklung sind, müsste auf Seiten der Logistikdienstleister das Tender Management sein“, forderte der Professor. Er plädierte dafür, das

Tender Management auf der Ebene der Geschäftsleitung anzusiedeln und durch ein Mitglied der Geschäftsleitung auch nach außen sichtbar zu machen. Er zolle Führungskräften einen „Heidenrespekt, wenn sie jetzt schon in die IT und Menschen von übermorgen investieren“, sagte der Ausschreibungs-Experte, der das Tender Management aus seiner eigenen Berufsbiographie auf Seiten eines Automobilherstellers wie eines Automobil-Logistikdienstleisters aus erster Hand kennt.

Was könnten Logistikdienstleister also tun, um Ausschreibungen treffsicherer zu kalkulieren? Professor Dr. Joachim Schmidt, selbst jahrelang

in der software-gestützten Netzwerk-Simulation und in der Ausschreibungspraxis von Verladern und Dienstleistern tätig, sieht im „datengestützten Tender Management“ auf Basis von Big Data einen Ansatzpunkt. Grundlage hierfür ist für den Experten für Operations Research in der Transportplanung, dass der „Spediteur auch seine Ist-Kosten kennt“. „Die Unternehmen haben einen großen Datenschatz, nutzen diesen jedoch häufig nicht“, so Schmidt. Unter Rückgriff auf software-gestützte Planungs- und Ausschreibungstools ließen sich Simulationen und Szenarien entwickeln und präziser bewerten. Große Logistikdienstleister hielten Schmidt zufolge heute



Selbst in den Pausen wurde weiter rege diskutiert.



Key Note Speaker Erwin Staudt (rechts), vormaliger IBM-Deutschland-Chef und Ehrenpräsident des VfB Stuttgart, mit Prof. Dr. Stefan Iskan



Lebhafter Gedankenaustausch bei der abschließenden Podiumsdiskussion (Bilder: DVZ/Andreas Henn)

bereits ganze Abteilungen vor, die klassische Logistik-Berater ersetzen. „Das Tender Management muss auf Seiten der Logistikdienstleister intelligenter werden“, forderte Schmidt.

Für Christian Schweckhorst, Geschäftsführer Konzeption bei der Thomas Duvenbeck Holding in Bocholt, ist „eine saubere Datenbasis und ein professionelles Tender Management absolut elementar“. Der Anspruch in seiner Organisation lautet: „Wir wollen alle Systeme unter einer Benutzeroberfläche zusammenfassen. Wenn wir ein Angebot abgeben, brauchen wir die Gewissheit, dass wir das Angebot letztlich auch genauso produzieren können“.

Der bereits genannten Automobilindustrie wird oftmals rücksichtsloses Preisdrücken vorgeworfen. Alexander Anstett, Global Commodity Manager und verantwortlich für den Einkauf von Kontraktlogistikdienstleistungen bei der Daimler AG in der Stuttgarter Zentrale erläuterte: „Wir reden heute von klar definierten Zielpreisen über interne Referenzkalkulationen.“ Im Rahmen von Ausschreibungen von immobiliengestützten Kontraktlogistikdienstleistungen setzte die Daimler AG dem Einkäufer zufolge auf Online Bidding Events. Zugelassen zu diesem Verfahren sind allein Dienstleister, die zuvor eine tiefgehende technische Bewertung durchlaufen haben. „Wir wollen wissen, was auskömmliche Margen sind und steigen daher in die Kostenstrukturen unserer Logistik-Partner voll ein“. Der Einkäufer betont gleichzeitig: „Es geht uns eben nicht darum, die Zitrone final auszupressen.“

Asiens führender Logistikdienstleister, Kerry Logistics, prüfe Thomas A.

Blank zufolge sehr genau die Erfolgsaussichten einer Ausschreibung und beteilige sich nur an Tendern, wenn es sich augenscheinlich nicht um reine Referenzpreis-Abfrage handle oder die Chancen nach eigener Einschätzung hoch seien. Das sei dem Managing Director der Region Europe nach bei einem ganzheitlichen Konzept der Fall, das den Anforderungen des Kunden gerecht werde und dessen Logistikprozesse gleichzeitig optimiere. Blank schloss sich Stefan Iskan an und hielt kritisch vor den Verladern unter den rund 170 Teilnehmern fest: „Das Datenmaterial, das wir von unseren Kunden bekommen, ist mangelhaft.“ Der Asien-Spezialist bot potenziellen Auftraggebern an, den Ausschreibungsprozess mit zu begleiten. „Das kann Ihnen dabei helfen, herauszufinden, was Sie eigentlich suchen.“ Logistikdienstleister könnten so zum Architekten werden, statt zum reinen Auftragsabwickler, so Blank.

Christian Wilhelm, Geschäftsführer des Softwareunternehmens Clear Logistics, beleuchtete die Einsatzfelder eines virtuellen Procurement Agenten. Dieser „lernt durch die gewonnenen Daten auf einem Portal und könne schon bald autonom die Durchführung einer kompletten Auktion übernehmen“, so Wilhelm.

In der anschließenden Podiumsrunde diskutierten Dr. Andreas Hucht von Imperial Logistics, Volker Klohr von LOCOM, RA Karl-Heinz-Gimmer, Gunnar Guburek von der Frachtenbörse TimCom sowie Christian Schweckhorst und Professor Dr. Stefan Iskan hitzig mit Moderator und DVZ-Redakteur Bernhard Hector über Stammdatenqualität, Komplexität von Frachttarifen, fehlende Stan-

dards und Abrechnungshürden in Ausschreibungen und deren operative Implementierung.

„Mit sieben dezidierten Logistik-Professoren und fünf Logistik-Studiengängen bieten wir als Hochschule Ludwigshafen am Rhein weit über die Metropolregion Rhein-Neckar hinaus ein überzeugendes Angebot. Ich freue mich sehr, dass wir als neutrale Plattform, die auf gesicherte Know-how-Vermittlung aus ist, in Partnerschaft mit der Deutschen Logistik-Zeitung ein werthaltiges Veranstaltungsangebot für die Logistik-Praxis schaffen konnten“, zeigte sich Hochschulpräsident Professor Dr. Pe-

ter Mudra, Präsident der Hochschule Ludwigshafen am Rhein, erfreut über die gelungene Veranstaltung. Und Mitorganisator Professor Dr. Joachim Schmidt ergänzte: „Wir haben uns im Vorfeld natürlich Gedanken gemacht, ob wir dem Megathema Industrie 4.0 folgen oder ein ganz konkretes, klassisches, handfestes Problemfeld aus der Logistikpraxis zum Gegenstand der Veranstaltung machen. Und siehe da: volles Haus beim Thema Tender Management“.

Dass sich Industrie 4.0 und der Standort Ludwigshafen dabei nicht ausschließen, stellte Stefan Iskan abschließend heraus: „Ludwigshafen

ist eine Arbeiterstadt. Und genau in Zeiten von Industrie 4.0 stehen wir für Bildungsaufstieg. 70 Prozent unserer Studierenden stammen aus Elternhäusern ohne akademischen Hintergrund. Rund 25 Prozent weisen einen Migrationshintergrund auf. Und genau hier einen gesellschaftlichen Beitrag zu leisten, halten wir für mehr als lohnenswert“, so Iskan.

Im Namen der beiden Professoren gilt ein Dank für die perfekte Organisation an diesem Veranstaltungstag: Ekram Kapferer, Julia Walther, Annika Karger, Iris Zimmermann, Sabine Tarulli, Stefanie Gray und Michael Kalteis.



Wir legen die Bausteine für Deine Karriere!

consulting &
project management

training &
technical support



Als IT-Dienstleister mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir auf der Suche nach jungen Talenten.

Informiere dich jetzt unter www.fasihi.net/karriere.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!



business software &
app development

design &
web technologies



+49(0)6 21 -52 00 78 -234
karriere@fasihi.net
www.fasihi.net/karriere