

**Chancen und Risiken von logistischen
Kooperationen in der Lebensmittelbranche
- Erfahrungen und Kooperationen im süddeutschen
Bereich**

Univ.-Prof. Dr. Claus C. Berg, GVB e.V.

1. Praxisforum „Logistik in der Ernährungswirtschaft“

Media Docks Lübeck

Montag, 20. November 2006

Grundlage von Kooperationen: partnership

Was setzt partnership voraus ?

1. Es entsteht ein zusätzlicher Kooperationsgewinn.
2. Der Kooperationsgewinn wird "gerecht" verteilt.

Wie ist partnership realisierbar ?

1. Arena der offenen Kommunikation wird institutionalisiert.
2. Berührungspunkte werden überwunden.
3. Bereitschaft zur Transparenz von Kosten und Leistungen wird erbracht.
4. Clearingregeln zur Verteilung von Kostensavings werden gefunden.
5. Förderung der Beziehungsqualität durch Kompetenz und Attraktivität ist gegeben.

Partnership schafft Synergien in der Distributionslogistik

Vorteile:

- Verdichtung der Güterströme zur Senke hin
- Bessere Auslastung von Lager- und Transportkapazitäten
- Höhere Zuverlässigkeit in der Kundenbelieferung
- Reduzierung des Handlings bei der Anlieferung



Höhere Wirtschaftlichkeit der Distribution

Nachteile:

- Höherer Organisationsgrad
- Höhere Anforderungen an das Informationsmanagement
- Höhere Anforderungen an die Umschlagstechnik
- Notwendigkeit eines Kooperationsmanagements

Probleme einer logistischen Kooperation

Hindernisse logistischer Kooperationen – Barrieren für ein partnership

Berührungspunkte

(Marketingaspekt)

**Mangelnde Kosten-
transparenz**

(Man weiß nicht, was es bringt,
weil man nicht weiß, was es kostet!)

Voraussetzungen eines erfolgreichen partnerships

- **Übereinstimmung der Zielvorstellungen**
- **Abbau von Berührungängsten**
- **Transparenz von Struktur und Wirtschaftlichkeit**
- **Entwicklung eines Kooperationskonzepts**
- **Bereitschaft zum gesellschaftlichen Zusammenschluß**
- **Einbringung von Investivkapital**
- **Ausgewogenes Marketingkonzept**

Logistische Kooperationen in der Lebensmittelbranche

Entwicklungsschritte einer logistischen Kooperation in der Lebensmitteldistribution

1. Bestandsaufnahme von Infrastruktur, Leistungsstruktur und Kundenstruktur

- Lager-, Umschlag-, Transportkapazitäten
- IT - Ausstattung
- Leistungsprogramm: KEP - Dienste, Stückgut, Frischdienst, etc.
- Sendungsverteilung nach Gewicht und Entfernung
- etc.

2. Abgleich der Kooperationspartner

- Verteilung des Gesamtangebots
- Regionale Verteilung der Niederlassungen (warehousing, transshipment, cross-docking)
- Organisations- und DV-Struktur
- Kapitaleinsatzbereitschaft
- etc.

3. Grobkonzept und gesellschaftlicher Zusammenschluß

- Entwicklung eines Grobkonzepts der Positionierung am Markt
- Erstellung des angestrebten Leistungsprogramms
- Abschätzung des notwendigen Kapitaleinsatzes

Notwendigkeit eines Kooperationsmanagements

Kooperationen erzeugen Wirtschaftlichkeitssteigerungen

Die „gerechte“ Verteilung von Synergiegewinnen setzt anerkannte Normen einer Zurechnung von Leistung und Kosten voraus.

Ihre Entwicklung und Wahrung bedarf eines neutralen Kooperationsmanagements zur Erhaltung eines „Geistes der Kooperation“.

Kooperationen erfordern neutrales Kooperationsmanagement

Logistische Kooperationen in der Lebensmittelbranche

Transparenz ist notwendig

Hauptproblem einer kooperativen Zusammenarbeit,
die nicht unbedingt langfristig sein muss, sondern auch kurzfristig
und fallweise erfolgen kann ist

mangelnde Transparenz

und

Fehlen anerkannter Regelungen.

Voraussetzungen erfolgreicher Kooperationen

- **Strategische Kooperationen verlangen besondere Erfahrungen im Bereich der strategischen Geschäftsfeldentwicklung und des Projektmanagements.**
- **Nationale Einsatzfelder erfordern einen besonderen Kenntnisstand relevanter Marktstrukturen und Kaufgewohnheiten.**
- **Lebensmitteldistribution ist stark verkehrsintensiv und verlangt besonderes Wissen um Verkehrsplanung, Verkehrstechnik sowie Transport- und Routenplanung.**
- **Lebensmitteldistribution ist außerordentlich personalintensiv und setzt besondere Fähigkeiten zur Personalführung und Organisation voraus.**

Logistische Kooperationen in der Lebensmittelbranche

Projekte erfordern neutrale Moderatoren

Wenden Sie sich an:

***Gesellschaft für Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik
(GVB) e.V., München***

oder

Institut für Logistik und Verkehrsmanagement (ILV), Rohr

Interessierte Teilnehmer kontaktieren:

Univ.-Prof. Dr. Claus C. Berg, Wiesenweg 2, 93352 Rohr

Tel.: 09452/941007 Fax: 09452/941008 E-mail: cc@clausberg.de