



**Praxisforum Logistik
foodRegio LÜBECK
20. November 2006**

Organisation von Kooperationen

**Gerhard Kamlage, Mitglied der Geschäftsleitung,
Conditorei Coppenrath und Wiese GmbH & Co. KG**

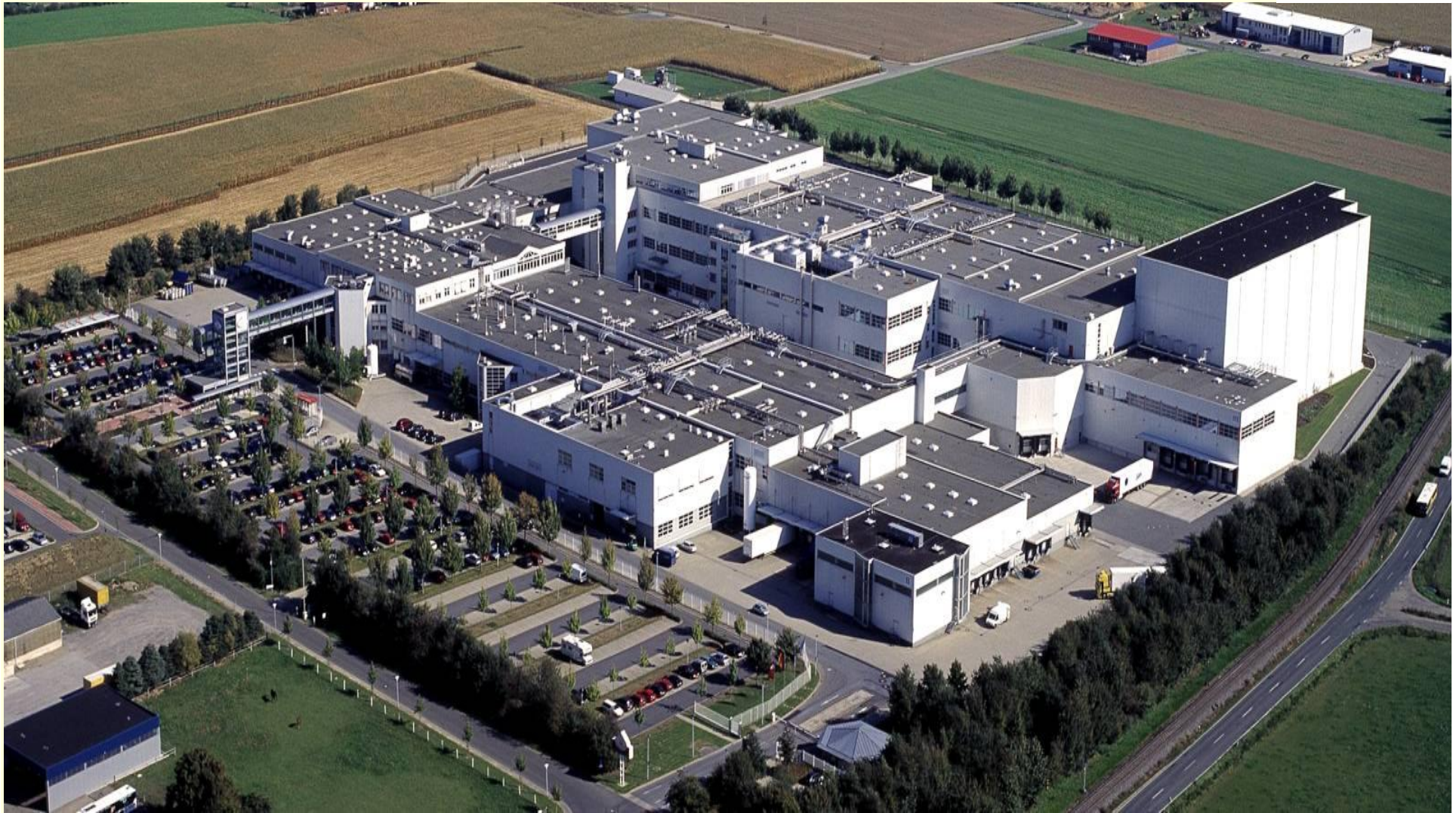


apetito



Durch Kooperation die Zukunft gestalten

Coppenrath & Wiese GmbH & Co. KG



Praxisforum Logistik, Lübeck 20. November 2006

Marktdaten Conditorei Coppenrath & Wiese GmbH & Co. KG

Umsatz 2005 ca. 260 Mio Umsatz

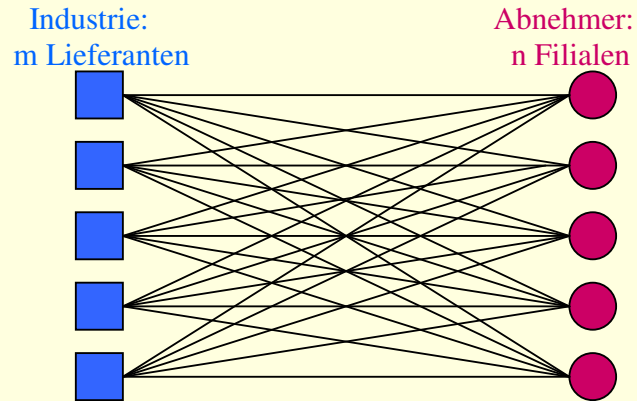
Mitarbeiter ca. 1.400

Marktanteil

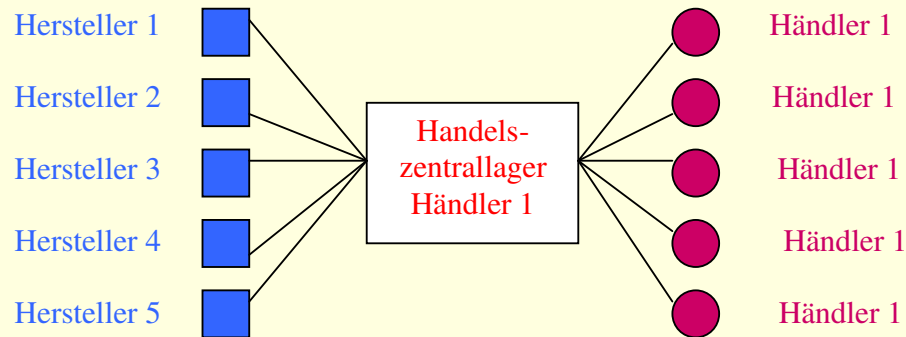
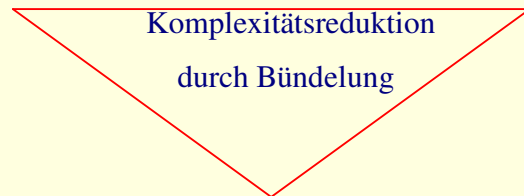
Deutschland (LEH) 61 %
(inkl. Zweit-und Handelsmarken)

Exportanteil 25 %

Das Handelszentrallager bildet heute den Schnittpunkt von Industrie und Handel.



m x n Lieferbeziehungen im Streckengeschäft



m + n Lieferbeziehungen nach Zentralisierungen

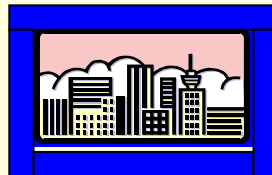
**Komplexitätsreduktion
durch
Handelszentrallager**

Industrielle Konsolidierungssysteme

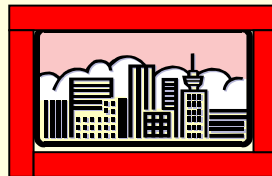


Quellgebiet

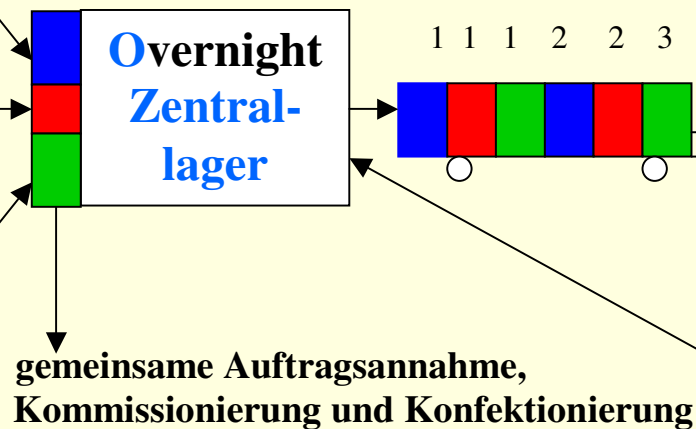
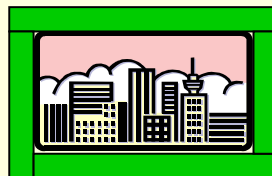
apetito



Roncadin



Coppenrath & Wiese



HZL Händler 1

HZL Händler 2

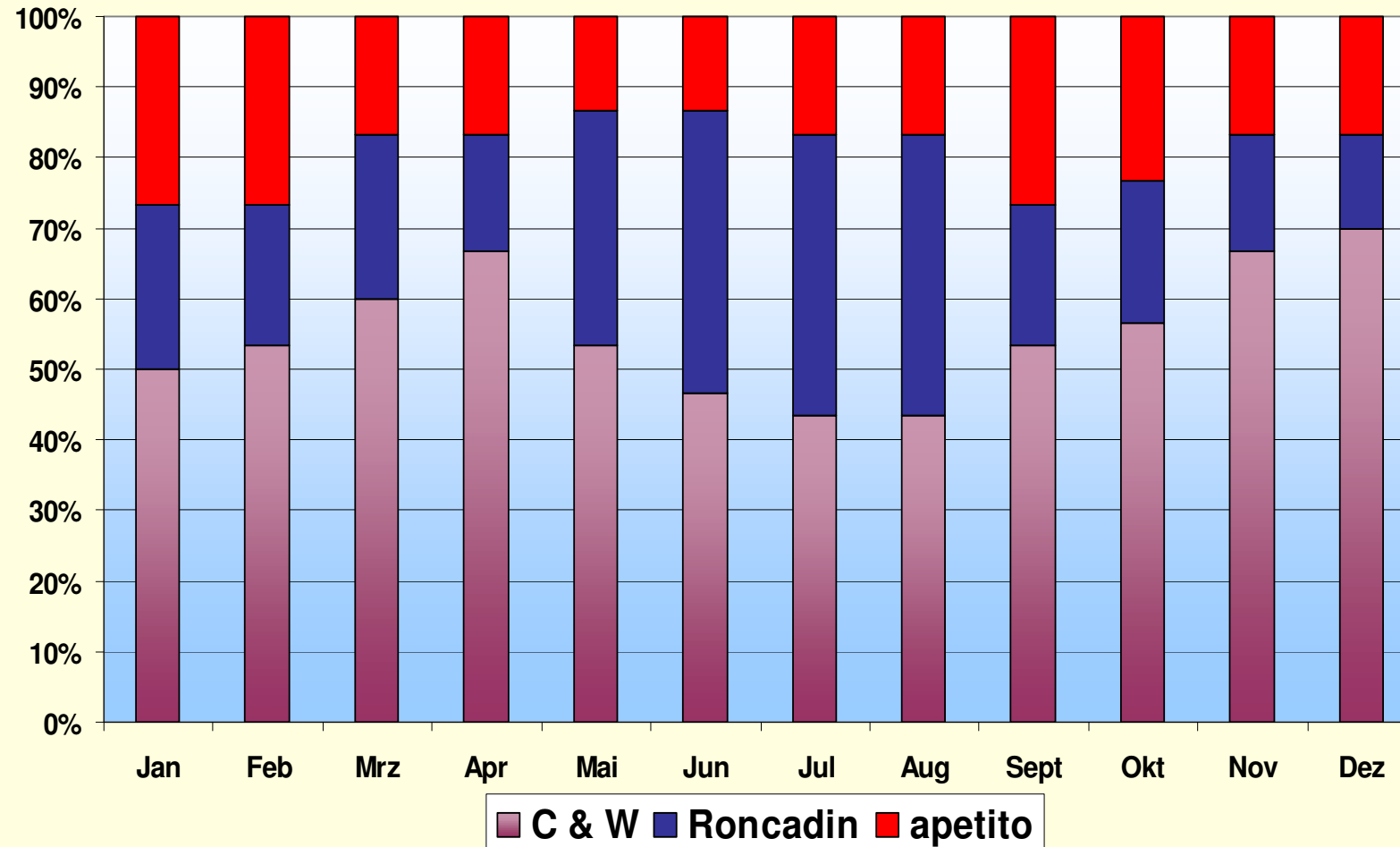
HZL Händler 3

Rohwarenlieferant 1,2,3 für Hersteller oder Rückladung beim Kompensationspartner

Konsolidierung über gemeinsames Auslieferungslager

Legende
HZL ... Handelszentallager

- Vorteile der Kooperation - Unterschiedliche Saisonverläufe optimieren die Lagerauslastung



- Vorteile der Kooperation -
Unterschiedliche Saisonverläufe optimieren
die Lkw - Auslastung

	SOMMER	WINTER
	<i>Ø Anlieferung</i>	<i>Ø Anlieferung</i>
<i>Apetito</i>	<i>6 Pal</i>	<i>6 Pal</i>
<i>Roncadin</i>	<i>14 Pal</i>	<i>6 Pal</i>
<i>Conditorei</i>	<i>10 Pal</i>	<i>18 Pal</i>
<i>Coppenrath & Wiese</i>		
<hr/>		
Gesamt	30 Pal	30 Pal

So ist es gelungen, den wachsenden Anforderungen der Handelszentrallager ein komplementäres System zu liefern. Der Handel bestellt seinen Minimumbedarf pro Hersteller und empfängt diesen als eine Anlieferung über mehrere Produzenten als möglichst vollen Lkw. So werden Hersteller- und Handelslager zu Orten des höchstmöglichen Umschlags.



Praxisforum Logistik, Lübeck 20. November 2006

Die Vorteile sind offensichtlich,
doch wie kommt man zusammen?

Kooperative Systemvorschläge

- Open book calculation
- Win win situation realisieren



- Viele Meetings
- Viele Abstimmungsprobleme
- Viele Abgrenzungsprobleme

Antwort Prof.Dr. Bretzke : „Jeder wirtschaftlich Handelnde muß stets bemüht sein, entstehende Systemvorteile in die eigene Erfolgsrechnung zu leiten. Kooperationen müssen daher ökonomisch organisiert sein.“

Die ökonomische Lösung

Hersteller	A	B	C
Logistikkosten	40 €/ Pal	34 €/ Pal	42 €/ Pal
bleiben untereinander unbekannt			
Volumen	100.000 Pal	200.000 Pal	60.000 Pal

Logistik GmbH 

macht allen ein Angebot zu

32 € / Pal

Vorteil durch Kooperation

800.000 €

400.000 €

600.000 €

Keiner weiss, wie hoch der andere profitiert –
aber alle profitieren.

Sind alle Gesellschafter der Logistik GmbH, wird der Gewinn proportional zum Volumen geteilt. Ist einer Gesellschafter, wird dieser für das unternehmerische Risiko belohnt, wenn ein positives Ergebnis entsteht.

Beispiel 2. Teil :

Variante 1: Hersteller B ist einziger Gesellschafter

Umsatz 360.000 Pal x 32 € / Pal = 11.520.000 €
Kosten 360.000 Pal x 31 € / Pal = 11.160.000 €
Ergebnis Log. GmbH **360.000 €**

Kostenbelastung Hersteller B 32 € / Pal
- 360.000 € : 200.000 Pal = - 1,80 € / Pal
Nettokosten Hersteller B **30,20 € / Pal**

Gesamtvorteil Hersteller B 400.000 €
+ 360.000 €
= **760.000 €**

Variante 2

Alle Hersteller sind zu jeweils 33 % Gesellschafter

Ergebnis Log. GmbH	360.000 €		
Pal Hersteller A	100.000	27.77 % =	99.972
B	200.000	55.55 % =	199.944
C	60.000	16.67 % =	59.984
	360.000	100 %	

Nettokosten Logistik / Hersteller

Gesamtvorteil

A	$32 - (99.972 / 100.000) = 31 \text{ €}$	$800.000 + 99.972 = 899.972$
B	$32 - (199.944 / 200.000) = 31 \text{ €}$	$400.000 + 199.944 = 599.944$
C	$32 - (59.984 / 60.000) = 31 \text{ €}$	$600.000 + 59.984 = 659.984$

Diese sich selbst regulierende Systematik
befreit von der allzu menschlichen
Motivation :

„Partnerschaft ist, wenn der Partner schafft.“