



BESCHAFFUNGSLOGISTIK DES HANDELS

Es ist Aufgabe und Verantwortung von Handel und Markenartikelindustrie, den / die Konsumenten in Deutschland bedarfsgerecht mit bezahlbaren Produkten zu versorgen. Diese Aufgabe verlangt, dass die von der Markenartikelindustrie angebotenen Waren in der Breite des Sortimentes dem Konsumenten in den Verkaufsstätten des Handels bereitgestellt werden, um ihm die Auswahl zu ermöglichen. Die Zahl der zur Auswahl benötigten Produkte und die unterschiedliche Inanspruchnahme des Angebots durch den Konsumenten stellen Handel und Markenartikelindustrie vor die Aufgabe, das Netzwerk der Warenversorgungs- und Wertschöpfungsketten gemeinsam effizient zu gestalten, beständig zu optimieren und an sich ändernde Gegebenheiten anzupassen. Die effiziente Ausgestaltung des gesamten Netzwerkes ist Voraussetzung dafür, gesellschaftliche Anforderungen insbesondere an die Nachhaltigkeit der Logistik gerecht werden zu können.

Der Markenverband und die in ihm zusammengeschlossenen Unternehmen bekennen sich zu dieser Verantwortung und Aufgabe. Sie sind offen für Veränderungen in den tradierten logistischen Konzepten, wenn sie nachweislich zu einer Steigerung der Prozess- und Kosteneffizienz gegenüber dem heute vorherrschenden Modell der Belieferungslogistik oder kooperativen Belieferungsmodellen beiträgt. Das gilt auch für eine Beschaffungslogistik durch den Handel. Eine bloße Verlagerung von Bündelungspotentialen, Kosten oder Prozesskomplexität von einem Beteiligten auf den anderen rechtfertigt keine Veränderung der aktuellen Prozesse.

Die Bewertung vorgeschlagener Veränderungen verlangt eine ganzheitliche Betrachtung der Warenversorgung über den physischen Transport von Waren eines Lieferanten zu einem Abnehmer hinaus; vor- und nachgelagerte Prozesse einschließlich der Einkaufslogistik der Hersteller müssen mit einbezogen werden. Eine Beschränkung auf einzelne Abschnitte der Warenversorgungskette hingegen führt notwendig zu einem verzerrten Bild,

das eine Veränderung nicht rechtfertigen kann. Das gilt in gleicher Weise für die Beschränkung auf die Warenversorgung einzelner Abnehmer. Führen Bündelungseffekte bei einem Abnehmer in dieser Relation zu Kostensenkungen, müssen sie zunächst dazu eingesetzt werden, die Kostensteigerungen in anderen Relationen zu kompensieren.

Diese komplexe quantitative und qualitative Bewertungsaufgabe kann nur kooperativ und streng im Rahmen der geltenden Gesetze und aktueller Verwaltungspraxis insbes. des BKartA gelöst werden. Dazu zählt, dass ein Austausch von wettbewerblich sensiblen Informationen zwischen den Beteiligten, wie z.B. Frachtkonditionen, ausgeschlossen ist, soweit er nicht zur Durchführung eines u.U. zulässigen gemeinsamen Einkaufs von Logistikleistungen erforderlich ist.

Im Ergebnis einer komplexen, quantitativen und qualitativen Bewertung kann im Einzelfall die Vereinbarung einer Beschaffungslogistik des Handelspartners sinnvoll erscheinen. Vertraglich vereinbarte partnerschaftliche Spielregeln sollen dabei gewährleisten, dass die Ergebnisse einer gemeinsamen positiven Bewertung sich auch tatsächlich in der operativen Umsetzung widerspiegeln. Dieser Vertrag sollte unabhängig von Einkaufsverträgen sein und folgende Elemente abdecken.

Kosten:

- Win/Win unter Berücksichtigung evtl. Synergieverluste und Komplexitätserhöhung auf Herstellerseite.
- Berücksichtigung bestehender Transportverträge mit Dienstleistern
- Vergütung wie an Spediteur (Frachtraten, nicht als % vom Warenwert). Solche Raten sollten sich am Marktpreis vergleichbarer Transportleistungen orientieren; beispielsweise durch Ausschreibung von Transportverbindungen unter Teilnahme des Handels (oder seiner Transportdienstleister) lassen sich zu erzielende Vorteile effizient und transparent ermitteln,

Gefahrenübergang:

- Klare vertragliche Vereinbarung in Bezug auf den Gefahrenübergang, die die tatsächlichen Einflussmöglichkeiten reflektiert. Hier ist insbesondere eine eindeutige Festlegung der Lieferbedingungen entsprechend den aktuellen Incoterms® sinnvoll (z.B. DAP - Delivered at Place, EXW - Ex Works). Bei Vereinbarung eines spezifischen Leistungspaketes entsprechend den aktuellen Incoterms gilt zu überprüfen ob und ggf. welche Auswirkungen dies auf Preise und Konditionen haben sollte/hat.
- Vertragliche Vereinbarung über Reklamationsprozesse

Paletten:

- Tausch gleicher Art und Qualität Zug um Zug bei Abholung
- Alternative Modelle der Palettenbewirtschaftung, z.B. Dienstleisterabwicklung oder Palettenkonten

Prozesse:

- Qualitätsrichtlinien für die gestellten Transportgefäße (Sauberkeit, Sicherheit, Ladungssicherheit, sonstige Anforderungen)
- Einheitliche Grundsätze beim Zeitfenstermanagement
- Bedienen aller Lade- / Entladepunkte
- Beachtung aller Richtlinien des Verladers
- Standard Dokumente und EDI Integration
- Vereinbarte Messgrößen für die zeitgerechte und qualitative Zustellung am Entladepunkt
- Retourenabwicklung

Vertragsmanagement:

- Klare Regelung der Bedingungen und Folgen der Vertragsbeendigung durch jede der beteiligten Parteien.

Der Markenverband ist der festen Überzeugung, dass nur unter diesen Voraussetzungen, nur bei echter partnerschaftlicher Orientierung, umfassender Bewertung der Auswirkungen auf das gesamte Warenversorgungsnetz und klarer und fairer Definition der wechselseitigen Rechte und Pflichten eine nachhaltige, sinnvolle Entscheidung zur Veränderung des bestehenden Warenversorgungsmodells getroffen werden kann.

Berlin, den 30.08.2013

Ansprechpartner:

Dr. Andreas Gayk
Leiter Vertriebspolitik/Handelsbeziehungen
Compliance Officer
Tel.: 030/20 61 68 30
a.gayk@markenverband.de