

# Outsourcing bleibt lukrativ für Logistiker

DVZ-Symposium: Besonders Maschinenbau und Gebrauchsgüter locken



Sie diskutierten über die Perspektiven für die Kontraktlogistik (von links): John Eke (Exxent Management Team), Andreas Teichert (Olsen), Robert Kümmerlen (DVZ; Moderation) und Thomas Hüttemann (Huettemann Logistik).

Von Robert Kümmerlen

**In den Branchen Maschinenbau und Gebrauchsgüter gibt es gute Geschäftschancen für Kontraktlogistiker. Grund ist ein großes Outsourcingpotenzial für Dienstleister. Diese Ansicht vertrat John Eke, Partner der Exxent Management Team AG, auf dem DVZ-Symposium „Lukrative Geschäftsmodelle in der Kontraktlogistik“ am Donnerstag in Hamburg.**

Der Maschinenbau gehöre zu den Branchen, die in Zukunft verstärkt Aufträge an Dienstleister vergeben würden, betonte Eke. Dazu zählten beispielsweise die Werksversorgung und globale Supply Chain sowie die Werkslogistik und die Intralogistik. Treiber für diese Entwicklung sei eine weitere Zunahme nationaler und internationaler Vorleistungen. Dadurch entstünden neue Transportketten. Auch Vormontagen werden künftig vermehrt

von Dienstleistern übernommen, erwartet Eke. Die Kapazitäten der Hersteller seien hierzulande häufig ausgelastet, weswegen sich die verlängerte Werkbank ins europäische Ausland verlagere – wodurch sich wiederum die Logistikströme änderten.

„Das Segment Kontraktlogistik wird sich bis 2010 verdoppelt haben“, prognostiziert Eke. Dienstleister müssten außer branchenspezifischem Know-how auch über Transportkompetenz verfügen. Sie verzeichneten derzeit einen Trend zur stärkeren Nachfrage nach flächendeckenden Netzen.

**Risiko Betriebsübergang.** Bei Outsourcingprojekten erwarten die Auftraggeber in erster Linie Einsparungen. So hat sich die Olsen GmbH, Textilfabrikant mit Sitz in Hamburg, vorgenommen, bis 2008 die Kosten für Warehousing und Fulfillment von 6 Mio. EUR um rund 2,6 Mio. EUR zu senken. Dafür hat das Unternehmen

die Logistik bis auf die Steuerung an einen mittelständischen Dienstleister vergeben. „Wir haben mehrere Unternehmen für den Auftrag begutachtet. Darunter war auch ein Global Player, der unsere Anforderungen am wenigsten erfüllt hat“, sagt Andreas Teichert, Bereichsleiter SCM bei Olsen.

**Viele Fallstricke.** Allerdings lauern beim Betriebsübergang eine Menge Fallstricke. So gebe es unter Umständen Probleme mit den Gewerkschaften, ist die Erfahrung von Thomas Hüttemann, Geschäftsführender Gesellschafter der Huettemann Logistik GmbH. Ein Lösungsweg könne in solchen Fällen ein Haustarifvertrag sein. Auch sollte in die Verträge mit aufgenommen werden, dass eine Weitergabe übernommener Sachwerte an Dritte möglich ist. Personalfolgekosten bei Vertragsbeendigung sollten vor der Zusammenarbeit genau berechnet und verhandelt werden. DVZ 2.9.2006