

Verkaufen statt tauschen

Mit einem neuen Logistik-Konzept will Falkenhahn die Palettenkosten senken

Der Palettentausch als die bekannteste Form des Paletten-Handlings ist nach Angaben der Falkenhahn AG in letzter Zeit in die Kritik geraten. Der Hersteller der „World“-Palette hält das Tauschsystem nicht mehr für zeitgemäß und hat ein Konzept zur Senkung der Kosten entwickelt. Die Grundidee: Weiterverkauf statt Tausch.



Marcus Falkenhahn, Geschäftsleiter der Falkenhahn AG, ist überzeugt davon, dass beim Weiterverkauf von Paletten – statt des Tausches – am Ende alle Parteien profitieren.

Täglich fahren tausende Lkw Millionen von Paletten quer durch Deutschland. Liefert ein Lastwagen Produkte eines Herstellers, die auf Paletten festgezurr sind, beim Händler ab, erhält er im Gegenzug die gleiche Anzahl an leeren Paletten. Diese tauscht der Fahrer beim nächsten Versender gegen einen frisch beladenen Holzträger ein. So entsteht durch den fortwährenden Tausch ein Kreislauf. So weit die Theorie, die über Jahrzehnte gut funktioniert hat.

Palettentausch als „Draufzahl-Geschäft“

In der Praxis sieht es jedoch oft anders aus: Oftmals hat der Empfänger keine Paletten, die er dem Speditionsfahrer direkt im Tausch mitgeben kann. Oder er wechselt eine neuwertige Palette gegen eine alte oder gar kaputte Palette aus. Was nun folgt, ist jede Menge Papierkram: Um

den Missstand oder das Fehlen der Paletten zu dokumentieren, werden deutschlandweit Millionen von Palettscheinen ausgestellt und anschließend in den Buchhaltungen der beteiligten Firmen verbucht, verrechnet, ausgebucht, abgeschrieben, gutgeschrieben etc. Nach Überzeugung der Falkenhahn AG, dem Hersteller der „World“-Palette, ist das für viele Unternehmen ein untragbarer Zustand: ein immenser Bürokratieaufwand, der im Tagesgeschäft zu bewältigen ist, die fehlende Transparenz im regelrechten Palettentauschchaos, unklare Eigentumsverhältnisse und die Frage „Wem gehört eigentlich welche Palette?“ sowie nicht zuletzt das Thema, wer den Wertverlust der Palette zu tragen hat.

Hohe Verwaltungskosten

Eine Studie des Fraunhofer Instituts für Materialfluss und Logistik aus dem vergangenen Jahr lieferte zuletzt eine Kostenanalyse des derzeit in der Baustoffhandelsbranche dominierenden Systems des Palettentauschs (wir berichteten in unserer Ausgabe 4/2009). Hauptkostentreiber sind demnach tatsächlich die hohen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Schwund, Diebstahl und Reparatur der Paletten.

Darüber hinaus wird in der Branche darüber gestritten, ob das Tauschverfahren an sich überhaupt noch zeitgemäß ist, weil sich die Logistikprozesse in den letzten Jahren stark

verändert haben. So mache allein schon die zunehmende Internationalisierung des Speditonsverkehrs den „Zug-um-Zug-Tausch“ von Paletten immer schwieriger, wenn nicht unmöglich. Auch Leerfahrten zum Ausgleich von Palettenfehlbeständen könnten sich viele Speditionen nicht mehr leisten, da diese Zusatztransporte die ohnehin knappen Margen aufzeherten. Im Hochregallager dürften zudem nur neuwertige und qualitativ einwandfreie Paletten zum Einsatz kommen, damit eine ausreichende Sicherheit gewährleistet ist.

Wie funktioniert der Weiterverkauf?

Eine kostengünstige Alternative zum Tauschgeschäft ist nach Ansicht der Falkenhahn AG der Weiterverkauf der Paletten. Der Palettenhersteller hat sich in den vergangenen zwei Jahren intensiv mit diesem Modell beschäftigt: Rund

200 seiner Kunden, darunter viele namhafte Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, hätten den Umstieg auf den Weiterverkauf bereits gewagt.

Beim System des Weiterverkaufs wird die Palette als Teil der Verpackung und nicht mehr als Transportmittel betrachtet. Sie wird also wie ein Umkarton behandelt und entweder im Angebotspreis mit einkalkuliert oder mit der Ware weiterverkauft und dementsprechend fakturiert. Durch den Weiterverkauf geht die Palette in das Eigentum des Käufers über, unklare Eigentumsverhältnisse sind also ausgeschlossen.

Vorteile für den Fachhandel

Allerdings dürfte das System in der Praxis nur dann angenommen werden, wenn unterm Strich alle Beteiligten profitieren. Zunächst einmal haben beim Weiterverkauf die Spediteure den größten Vorteil. Sie hatten bisher etwa 65 % der Kosten des Tauschsystems zu tragen und wären beim Weiterverkauf ganz außen vor, da sie nur noch die reine Rolle des Spediteurs übernehmen. Für die Verlader hat das System z. B. Vorteile wegen des geringeren Verwal-

tungsaufwands (keine „offenen“ Palettscheine) und der geringeren Transportkosten (kein gebundenes Kapital in Form von Paletten). Und der Empfänger – also z. B. der Baustoff-Fachhandel? Für ihn müssen nach Angaben der Falkenhahn AG zusätzliche Anreize geschaffen werden, auf das neue System umzusteigen. Ist der Empfänger in der Rolle eines Verladers (Industrie/Großhandel), so erhält er hochwertige Paletten für den Wiedereinsatz. Ist er in der Rolle des Endkunden (z. B. Einzelhandel), so haben sich in der Praxis bereits zwei Modelle bewährt, beton man bei Falkenhahn:

- 1 Der Verlader kauft seine eigenen Paletten wieder zurück und vergütet mit dem Rückkaufpreis den Handlingsaufwand des Empfängers (z. B. für das Sortieren der Paletten).
- 1 Der Verlader subventioniert den Preis einer neuen Palette, sodass für den Empfänger beim Verkauf der Palette an Palettenhändler kein Verlust, sondern sogar ein Gewinn entsteht.

Unterm Strich, so Falkenhahn, könne beim richtig organisierten Paletten-Weiterverkauf für alle Beteiligten – Verlader, Spediteur und Empfänger – eine „Win-win-win-Situation“ entstehen.