

# Tim Consult hilft Verladern auf die Schiene

## Horizontale Kooperation: Verlagerung auf mehreren Testkorridoren geplant

Von Michael Hollmann

Durch verstärkte Transportmengenbündelung mit Dritten will die Mannheimer Beratungsfirma Tim Consult größeren Verladern aus Industrie und Handel den Umstieg vom Lkw- auf den Eisenbahnverkehr erleichtern. Das Thema horizontale Kooperation soll aus dem existierenden Kundenkreis heraus vorangetrieben werden, wie Geschäftsführer Björn Klippel im Gespräch mit der DVZ erklärt.

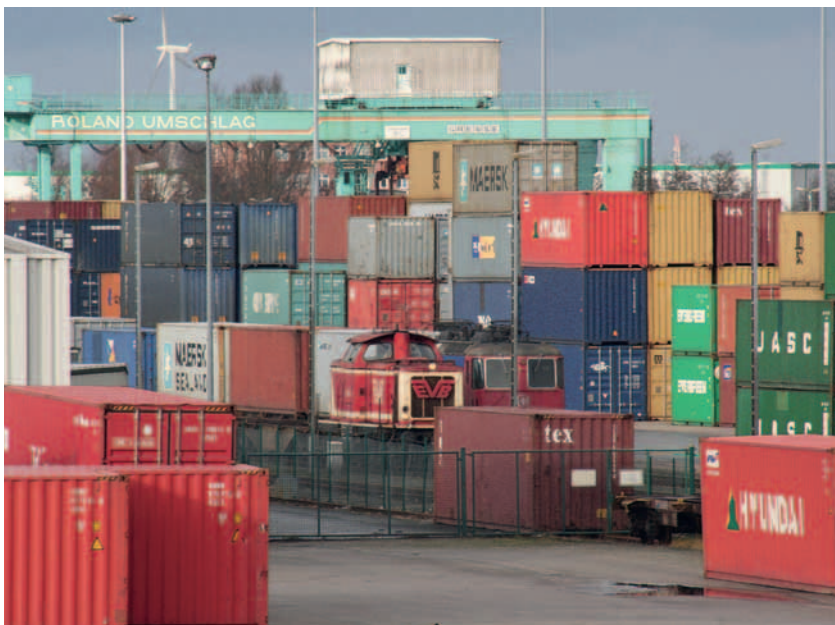
Durch die langjährigen Aktivitäten im Frachten-Benchmarking hat Tim Consult eine veritable Zahl Großverlader um sich geschart, die ihre Frachtraten für Land-, See- und Air-Transporte laufend auf den Prüfstand stellen. Etwa 4 Mio. Komplettladungstransporte pro Jahr seien heute schon in der Datenbank abgebildet. Durch Analyse und Bündelung der Warenströme sollen die kritischen Mengen erreicht werden, die für eine Verlagerung von der Straße auf die Schiene erforderlich sind. „Alle Kunden sprechen von der Eisenbahn. Aber alle sagen auch, dass sie die relevanten Mengen nicht allein zusammenbekommen“, konstatiert Klippel. Die Dienstleister – ob Speditionen oder Bahnoperatoren – tätigen aus Sicht der Verlader nicht genug dafür, Transportmengen zu bündeln. „Die Privatbahnen haben eine Menge Ideen, aber nicht den Überblick. Die große Bahn wiederum hat viele andere Probleme“, meint Klippel.

»Wir wollen Gruppen mit drei bis fünf Teilnehmern zusammenbringen«

Björn Klippel, Tim Consult

**Schienenlogistik-Workshop.** Zudem seien Kooperationen unter Kunden aus Dienstleistersicht ein zweischneidiges Schwert, weil die Auftraggeber über Preisnachlässe an Skalenvorteilen partizipieren wollen. Also müssten die Verlader selbst aktiv werden. Frühere Projekte etwa im Bereich der City-Logistik seien allerdings daran gescheitert, dass der Koordinierungsaufwand aus dem Ruder lief – zu hoch sei die Teilnehmerzahl gewesen. „Wenn wir die relevante Menge mit drei, vier oder fünf Unternehmen erzielen, kann so ein Projekt funktionieren“, ist Klippel überzeugt.

Mitte Mai lädt Tim Consult seine Benchmarking-Kunden, aber auch andere interessierte Verlader zu einem Schienenlogistik-Workshop nach



Mehr Ganzzüge durch Einkaufskooperationen? Die operative Abwicklung soll nach den Vorstellungen von Tim Consult Sache der Dienstleister bleiben.

Frankfurt/Main ein. Auf Basis der analysierten Verkehrsmengen im Komplettladungsverkehr sowie bestehender Waggonverkehre von Kunden sollen dann zwei bis drei Beispielrelationen für die Bündelung auf der Schiene herausgegriffen werden. Günstige Voraussetzungen bestünden zum Beispiel auf den Routen Südwestdeutschland–Spanien sowie Niederrhein–Norditalien. „Wir wollen relevante Gruppen mit drei bis fünf Teilnehmern zusammenbringen, die sich über ein gemeinsames Herangehen an den Markt verständigen“, berichtet Klippel. Ziel sei die Kooperation im Einkauf – die operative Abwicklung bleibe allein Sache der Dienstleister.

**Kein Patentrezept.** Damit hebt sich der Vorstoß von anderen Konzepten wie dem von Cag Gemini ab. Die Beratungsfirma arbeitet an einem Projekt mit Verladern der Konsumgüterbranche, welche eine Gemeinschaftsfirma für Frachteneinkauf und Koordinierung der Dienstleister im Kombinierten Verkehr (KV) gründen (DVZ 28.1.2012, Seite 1). Wie weit die Zusammenarbeit im Einkauf gehen kann, müsse je nach Relation und Marktanteilen der Beteiligten entschieden werden.

Sofern es keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken gibt, könne man einen Einkaufsvertrag abschließen. Ist die Konzentration auf Käuferseite zu hoch, müsse man „auf der Vorstufe aufhören und nur die Kontakte herstellen“, erläutert Klippel. Es sei klar, dass es kein Patentrezept für alle Korridore gibt. Aus dem Frachten-Benchmarking sei Tim Consult aber mit verschiedensten operativen Konzepten und Vereinbarungsmodellen vertraut.

Auch in puncto Equipment-Einsatz dürfe man keine Scheuklappen aufhaben. Je nach Verfügbarkeit von Frachtraum und der Ladungsstruktur könnten sich völlig unterschiedliche Lösungen ergeben. Was auf der einen Route im KV mit Wechselbrücken und kranfähigen Trailern gelingt, funktioniert woanders vielleicht günstiger als Stückgut im Schiebewardwagen mit konventioneller Umladung.

Das Projekt ist offen für Dritte, „auch für Mittelständler“, sagt Klippel. Je mehr mitmachen, desto größer der Nutzen – auch in Bezug auf die Abfahrtsfrequenzen. „Der Markt will eigentlich einen täglichen Verkehr. Auf einzelnen Relationen würden wir das heute schon täglich hinbekommen. Aber das sind Ausnahmen.“

DVZ 12.4.2012

Michael Hollmann, DVZ-Korrespondent, Bremen.  
Kontakt über [semmann@dvz.de](mailto:semmann@dvz.de)