

# SeaRec schafft schnell Transparenz

Seeschifffahrt Planungssoftware vereinfacht globale Ausschreibungen

Von Michael Hollmann

Der Abschluss großer Seefrachtkontrakte ist für Kunden stets mit Unsicherheiten behaftet. Wer bloß auf die niedrigste Rate abstellt, sollte sich nicht wundern, wenn das Konzept am Ende gar nicht aufgeht. Mit SeaRec steht Verladern ein weiteres Planungs- und Simulations-Tool zur Verfügung. Die ersten Erfahrungen stimmen die Initiatoren von der Unternehmensberatung Tim Consult optimistisch.

Rund 300 000 TEU werden nach Schätzung des Dienstleisters in den ersten zwölf Monaten seit Einführung bis Ende März dieses Jahres über die Plattform abgewickelt sein. Der Großteil wird allerdings einer einzelnen Großausschreibung zuzurechnen sein, die in den nächsten Wochen abgeschlossen werden soll. Über den Kunden wahrt Tim Consult Stillschweigen.

SeaRec ist speziell auf die Ausschreibung größerer globaler Kontrakte zugeschnitten, die von industriellen Verladern in der Regel einmal pro Jahr vorgenommen wird. Dazu werden die Angebote der Linienreederei zunächst in das System eingespeist und mit den Zielraten sowie den vorherigen Kontraktraten der Kunden abgeglichen.

Bis zur Einführung elektronischer Beschaffungssysteme wurden seitenlange Listen manuell ausgewertet. Durch die elektronische Erfassung ist der Aufwand für die Kunden stark reduziert worden. „Früher haben Sie zehn Wochen gebraucht, um zu rekonstruieren, was eigentlich geboten wurde. Das dauert heute nur noch zwei Tage“, erklärt Tim-Consult-Geschäftsführer Björn Klippel.

**Strategisches Instrument.** Zudem sei SeaRec dienstleisterfreundlich in der Handhabung, weil es im Gegensatz zu einigen anderen Tenderplattformen konventionelle Excel-Listen verarbeitet und auf eigene Eingabemasken verzichtet. Somit entfallen zeitraubende Doppeleingaben für die Vertriebsleute bei Reedereien und Speditionen, die sich auf Excel eingeschossen haben.

Das „Schaufeln von Daten“ sei nicht die einzige Stärke des Systems. Der Schwerpunkt liege auf der Analyse und Bewertung der Volumenzuteilungen auf unterschiedliche Carrier, so Klippel. „Strategische Frachtereinkäufer nehmen nicht immer die beste



Die Farbe des Containers spielt keine Rolle, aber viele andere Kriterien sind vor der Kontraktvergabe zu bewerten.

Rate, sondern haben bestimmte Allokationswünsche. Hier setzen wir an“, sagt der Berater.

Einerseits möchten die Kunden die Zahl der Carrier auf den jeweiligen Routen gering halten, um Schnittstellen abzubauen. Andererseits wünschen sie sich einen gesunden Wettbewerb. Vor allem aber haben sie bestimmte Erwartungen an den Kundenservice und Qualitätsstandards, die man nicht am nackten Kostenvoranschlag eines Carriers ablesen kann. Hier zählen Erfahrung und Marktkenntnis.

**Hohe Variabilität.** Kompliziert wird die Beschaffung dadurch, dass die einzelnen Divisionen eines Konzerns unterschiedliche Anforderungen an Transitzeit und Volumenverfügbar-

keit haben. Dann ist es ratsam, sich durch Simulation verschiedener Szenarien einen genaueren Überblick über Kosten und Risiken der Seefrachtstrategie zu verschaffen.

SeaRec setze in puncto Variabilität und Skalierbarkeit „neue Maßstäbe“, sagt Klippel. Während die meisten Plattformen nur eine begrenzte Zahl unterschiedlicher Szenarien

abbilden, könne das System mit Raten-, Service- und Portfolio-Restriktionen „beliebig spielen“. Dazu bietet Tim Consult umfassende Beratungsleistungen rund um Tendervorbereitung, Dienstleister-Evaluierung und Verhandlungen an.

Durch das langjährige Benchmarking von Seefrachtverträgen großer Industrie- und Handelsunternehmen verfügt die Firma über Marktexpertise, die bei einigen Linienreedern Erstaunen, bei anderen Gruseln hervorrufen dürfte. Dazu gehören Berechnungsmodelle für Carrier-Slotkosten auf unterschiedlichen Routen und Hafenerotationen.

**Starker Wettbewerb.** Der Markt für Seefracht-Ausschreibungssoftware war in den vergangenen Jahren stark in Bewegung. Einige namhafte Anbieter und Produkte wie die britische Mars-Tochtergesellschaft Freight Traders und das Tender-Tool des Reedereiportals Intra verschwanden kürzlich mangels Nachfrage oder durch Firmenübernahmen vom Markt. Viele große Verladern haben zudem eigene Softwarelösungen eingeführt. Die Hamburger Firma Glomap, einer der Pioniere im Bereich Seefracht, wickelt Insidern zufolge inzwischen überwiegend Luft- und Landtransportauschreibungen ab.

Dennoch sieht Klippel in der Zukunft wieder steigenden Bedarf in der maritimen Logistik, weil die Verschiffungsmuster durch die Globalisierung immer komplizierter werden. Exporte und globale Werksverkehre verteilen sich auf immer mehr Routen.

Ein Viertel bis ein Drittel der von europäischen Konzernen ausgeschriebenen Containertransporte bezögen sich auf Cross Trades, die Europa gar nicht mehr streifen. „Da sind Häfen in Asien dabei, die wir vor drei Jahren nicht einmal mit dem Finger auf der Karte gefunden hätten“, verdeutlicht Klippel.

Gleichzeitig wird der Einkauf immer stärker in den Konzernzentralen in Europa oder Nordamerika zentralisiert und damit fernab der entsprechenden Fahrtgebiete. Dadurch lassen sich zwar Skaleneffekte im Einkauf realisieren, doch müssen zuvor erst mühsam die unterschiedlichen Servicespezifikationen mit den Regionen erörtert werden. „Be-

spielen der Innenwelt“ nennt Klippel das und stellt fest: „Diese Trends entwickeln sich mehr und mehr Richtung Mittelstand.“

DVZ 19.1.2010

Statt zehn Wochen dauert die Bewertung nur noch zwei Tage

Michael Hollmann, Fachjournalist, Bremen.  
Kontakt über [woernlein@dvz.de](mailto:woernlein@dvz.de)