



# 3. Logistik-Kongress Baden Württemberg

**Innovation  
Und Vernetzung**



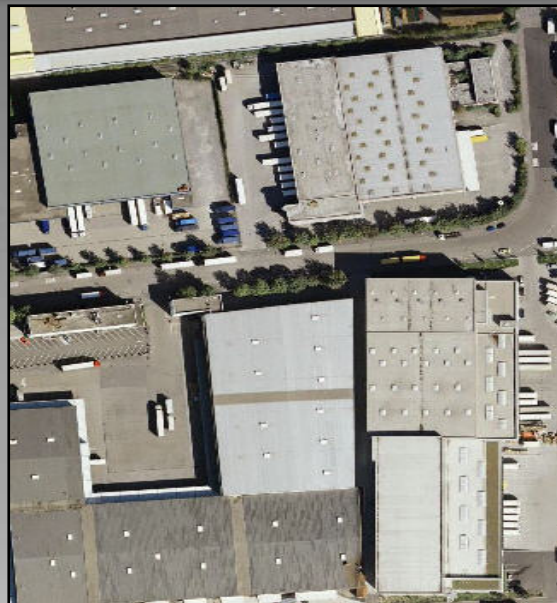
# **Standardisierung in der Logistik Innovationsinstrument Und Voraussetzung für Transparenz Bei Ausschreibungen**



## Ihr Referent:

Thomas Schäberle

Geschäftsführender Gesellschafter  
LSU Schäberle Logistik & Spedition  
GmbH u. Co. KG 70499 Stuttgart





## Auszug:

- Etwa 50000 Palettenstellplätze für Gefahrgut, z.T. in vollautomatischen Hochregallägern
- Automotive Sequenzierungsläger
- Komponentenassembly für Avionik – Produktion
- Verschiedene Dienstleistungen in Kundenwerken
- Plattformlogistik für europaweite Distributionslogistik
- Für Kunden: Shipping, Dokumentation, Factoring
- Logistik Beratung
- Gefahrgut + Sicherheitsberatung für Kunden
- Nationale + internationale Transporte



# Wir sind Teil der Arbeitsgruppe zur Entwicklung der neuen VDI-Norm 4494

“Outsourcing“

Am Beispiel der Kontraktlogistik

Welche u.a. Hinweise zur Erstellung zielgerichteter  
Ausschreibungen liefern soll



Die VDI-Norm 4494 hat sich zum Ziel gesetzt, logistische Prozesse als Norm zu beschreiben und zu standardisieren.

Bei der Erarbeitung der Norm wurde klar, daß nur ein Beispielprozeß beschrieben werden kann.

Dieser soll dazu dienen, möglichst viele Prozeßschritte dem Anwender darzulegen und für seine Prozeßbearbeitung in Erinnerung zu bringen.

Im Kontraktlogistikbereich besteht eine Fülle an Sonderprozessen die weder normiert sind, noch entsprechend beschrieben werden können.

Dies gilt insbesondere im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung.

**Standardisierung bedeutet heute auch internationale Durchsetzbarkeit !**



- Folgende Bereiche der Kontraktlogistik können u.a. standardisiert werden:
- Behälter und Lademittel
- Einheitlicher Beschrieb von Leistungskoeffizienten
- Abrechnungsvarianten
- Haftungsvarianten
- DV-Standards, insbesondere an Schnittstellen wie IDOC`s
- Einheitliche Regelungen Betriebsübergang § 613



# These !

Von wesentlicher Bedeutung ist für den Dienstleister eine professionelle Kontaktabstimmung und Konzeptionierung des Verladers / Auftraggebers

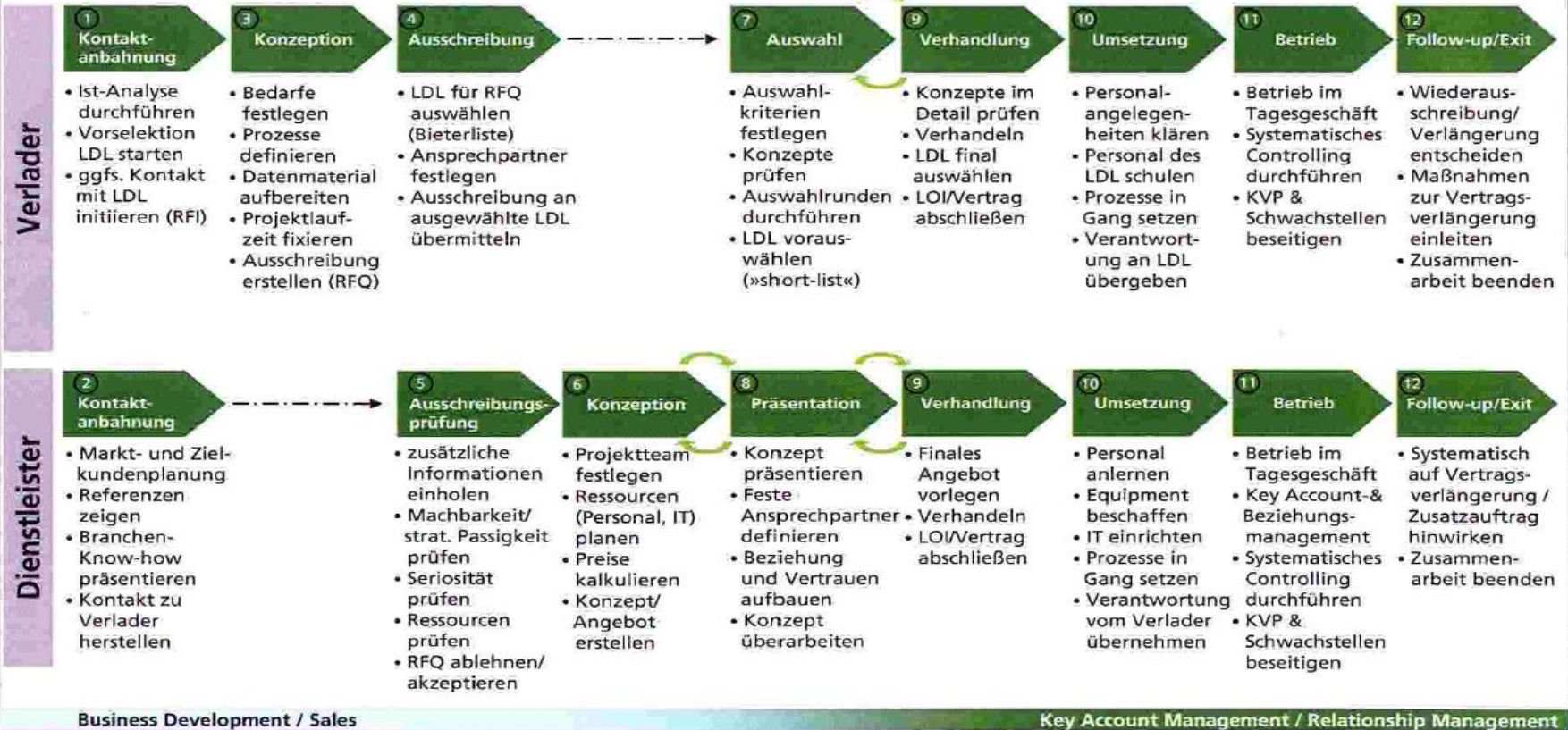
Eine starke Standardisierung in der Kontraktlogistik führt dazu, daß Softfacts ungenügend beschrieben werden und regelmäßig nachverhandelt werden müssen.

Standardisierung verhindert das Abgreifen von Ideen und Präsentationsgedanken des Anbieters.



## Buying Center

Organisationsstrukturen, Akteure, Steuerungsmechanismen



Business Development / Sales

Key Account Management / Relationship Management

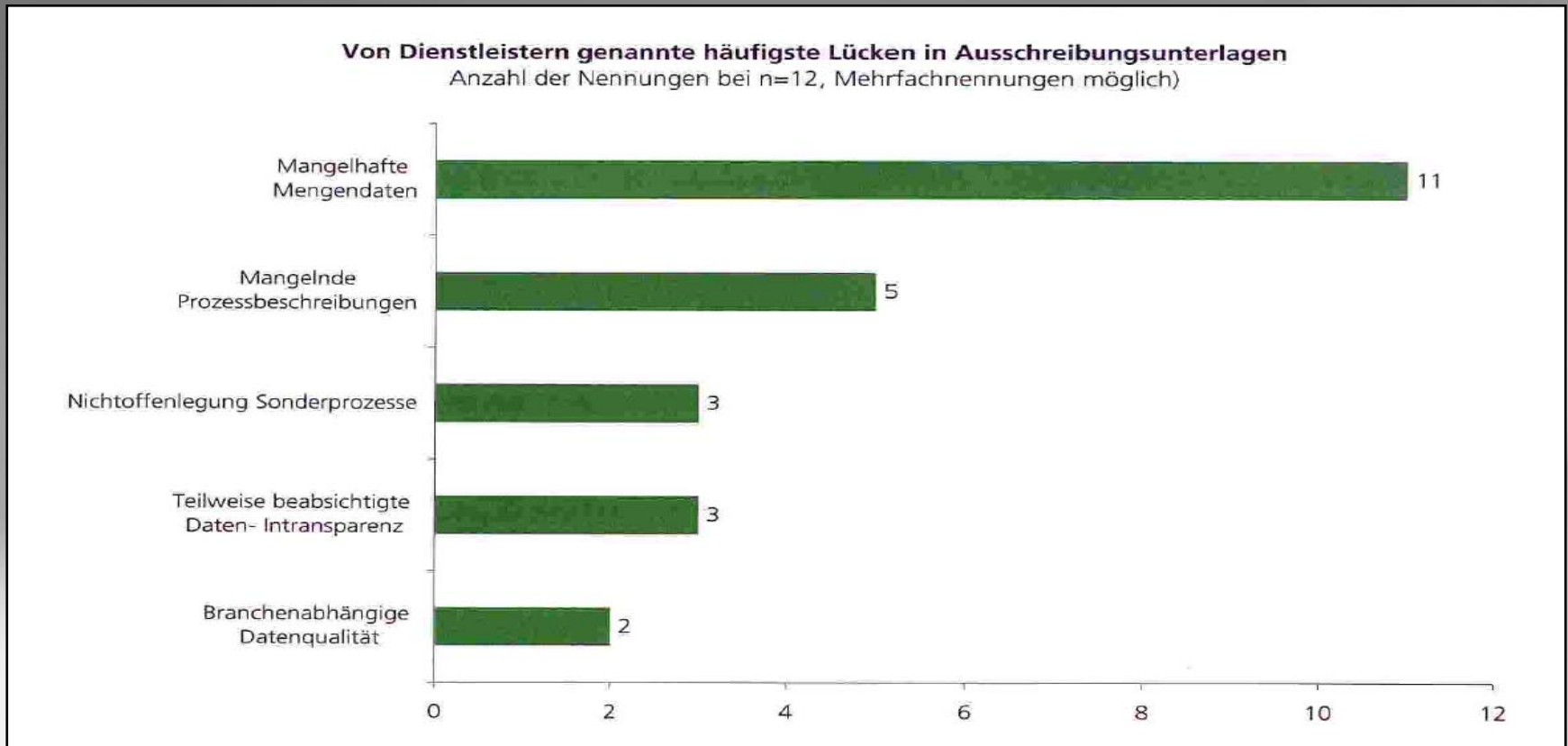
## Selling Center

Organisationsstrukturen, Akteure, Steuerungsmechanismen



## Gefahren einer zu starken Standardisierung:

- Einkäufer Know how geht verloren
- Prozesse werden nicht mehr in Frage gestellt/verbessert
- Kein Ideenwettbewerb bei zu starker Standardisierung
- Einkalkulation erhöhter Risiken durch Standardbeschrieb
- Versteckte Kostenerhöhung durch Nachverhandlungen
- Starkes Risiko im Go Live durch nicht beschriebene Sonderprozesse
- Stark erhöhte Tendenz zu Scheinausschreibungen da geringer Aufwand



Quelle: Heiko Wrobel / Peter Klaus

Projektanbahnung in der Kontraktlogistik / Fraunhofer Verlag



## Kriterien zur Identifizierung von Scheinausschreibungen

- **Anonyme Ausschreibung:**  
Der Name des ausschreibenden Unternehmens wird nicht genannt. Insbesondere bei der Beteiligung von Beratern wird der Anteil an Scheinausschreibungen besonders hoch eingeschätzt.
- **Sehr kurze Ausschreibungszeiten:**  
Die Zeit zur Abgabe eines Angebots ist auch bei komplexeren Projekten sehr knapp bemessen (< 3-4 Wochen).
- **Schlecht aufbereitetes Datenmaterial:**  
Das vorhandene Datenmaterial der Ausschreibung ist zu grob oder unvollständig, so dass eine saubere Kalkulation kaum möglich ist. Es fehlen saisonale Daten, Senkenangaben oder Prognosezahlen.
- **Unzureichende Prozessbeschreibungen:**  
Wichtige Abläufe, Materialflüsse und Layout-Informationen sind nicht in den Ausschreibungsunterlagen enthalten. Schnittstellen und Sonderprozesse werden nicht beschrieben.
- **Keine Möglichkeit für Rückfragen:**  
Die Verlager haben keine konkreten Ansprechpartner bestimmt oder reagieren sehr zurückhaltend auf Rückfragen der Dienstleister.
- **Ablehnung von Vor-Ort-Besichtigungen:**  
Auch auf Nachfrage der Dienstleister besteht keine Möglichkeit zur Besichtigung vor Ort, um sich intensiver mit den Prozessen auseinanderzusetzen.
- **Der Wettbewerb sitzt eigentlich fest im Sattel:**  
Es besteht eine langjährige Partnerschaft zwischen dem Verlager und dem bisherigen Dienstleister und es sind keine Unzufriedenheiten bekannt.
- **Bei bisherigen Ausschreibungen fand keine (Neu-)Vergabe statt:**  
Es wurde bereits mehrmals ausgeschrieben, jedoch fand entweder überhaupt keine Vergabe statt oder der bisherige Dienstleister bekam den Zuschlag.

Quelle: Heiko Wrobel / Peter Klaus

Projektanbahnung in der Kontraktlogistik / Fraunhofer Verlag



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit