



Michael Urban/ddp

# Bekommt Rewe die Rampe in den Griff?

Es ist ein ewiges Ärgernis für die Speditionen: Die **Wartezeiten an den Rampen der Handelsbetriebe. Jetzt soll ein neues System bei Rewe den Brennpunkt entschärfen. Die Speditionen äußern Lob und Tadel.**

verkehrs  
RUNDSCHAU  
BRANCHEN-SPEZIAL

Die Rewe-Bestellnummer und die Lieferantenummer seines Kunden bei Rewe – mehr braucht Disponent Roy Hufenbach nicht, um per Internet ein Zeitfenster für die Anlieferung in einem der Rewe-Regionallager auszuwählen und zu reservieren. „Das Buchen der Anlieferzeiten klappt problemlos und an den Rampen der bislang an das

Der Haken: Pro Buchung müssen die Spediteure 2,50 Euro zahlen

System angeschlossenen Lager wird tatsächlich pünktlich entladen“, lobt der Frischedisponent von Schober Transport aus Weinstadt. Angesichts der üblichen Wartezeiten an den Rampen des Handels bietet das System Mercareon durchaus eine Verbesserung. Das Besondere: Es wird nicht von Rewe, sondern vom Logistikplattform-Anbieter Transporeon betrieben. Seit 2002 sind Zeitfenster-Management-Systeme von Transporeon bei Industrieunternehmen im Einsatz, wie Geschäftsführer Marc-Oliver Simon berichtet. „Seit einigen Jahren versuchen wir, ähnliche Lösungen beim Handel zu platzieren. Bislang war das Feedback verhalten, da die Sensibilität der Handelsbetriebe in Bezug auf die Wartezeiten an ihren Rampen eher weniger ausgeprägt ist.“ Bei der Rewe-Group änderte sich dies spätestens nach einer internen Analyse der Standzeiten an den Rampen (siehe Interview). Nach einer Ausschreibung wählte Rewe die Lösung Mercareon. „Wir haben uns absichtlich nicht für eine

Inhouse-Lösung entschieden, sondern wollten ein für den gesamten Konsumgütermarkt offenes System verwenden“, erklärt Matthias Bähr, Leiter Logistik Vollsortiment national bei Rewe. Im April 2009 wurde das erste Rewe-Lager angeschlossen. Bis Ende des Jahres soll Mercareon in 17 Lagern zum Einsatz kommen. Dann werden 80 Prozent des gesamten Anlieferungsvolumens über Lager mit Mercareon-Anbindung abgewickelt. Im nächsten Jahr sollen alle Lager eingebunden sein.

## Gute Erfahrungen – bislang

„Im Frischebereich buchen wir unsere Anliefertermine meist einen Tag vorher“, erklärt Schober-Disponent Hufenbach. Den reservierten Termin überträgt er in das interne Dispositionssystem, der Fahrer erhält einen Ausdruck, auf dem die Anliefernummer und die Uhrzeit angegeben sind. „Bislang hat alles sehr gut geklappt, bei Fragen ist die Mercareon-Hotline gut erreichbar“, lobt Hufenbach.

Geschäftsführer Steffen-Kai Schober hat dennoch gemischte Gefühle. Denn pro Buchung berechnet Mercareon den Speditoren 2,50 Euro. „Natürlich erleichtert uns das System unsere Arbeit immens. In Relation zu den Kosten für die Standzeiten ist dieser Betrag vernachlässigbar“, sagt Schober. „Doch dass wir als Spedition für diesen Service bezahlen, darüber müssen wir mit unseren Kunden sprechen.“ Zunächst will Schober jedoch weitere Erfahrungen mit Mercareon sammeln. Denn in der ersten Phase wurden eher unkritische Rewe-Lager angeschlossen. Erst jetzt könne man auch in Lagern, die für lange Standzeiten bekannt waren, Zeitfenster buchen. „Dort wird die Weihnachtszeit zeigen, ob es mit Mercareon auch in Spitzenzeiten an den Rampen klappt.“ Schober unterstreicht, dass ein solches System mit vorausweisendem Informationsaustausch zukunftsweisend sei.

Georg Dettendorfer, Geschäftsführer der gleichnamigen Spedition aus Nussdorf am Inn, findet es nicht richtig, dass Speditionen für die Zeitfensterbuchung bezahlen müssen. Daher plant er, mit seinen Kunden zu verhandeln, um die Buchungskosten in den Frachtpreis zu integrieren. „Im Grunde ist es Aufgabe des Handels, die Organisation in seinen Lagern in den Griff zu bekommen“, sagt Dettendorfer. „Es gibt Unternehmen, da sind die LKW auch ohne Zeitfensterbuchung binnen einer Stunde nach Ankunft im Lager leer.“

### Das System lockt weitere Händler

Auch wenn der Spediteur Systeme zur Minimierung von Standzeiten grundsätzlich sehr begrüßt, hält er die Vergabe von Zeitfenstern nur dann für sinnvoll, wenn tatsächlich ausreichend Be- oder Entladetermine zur Verfügung stehen, die seinem Unternehmen eine optimale Disposition der Transporte erlauben. Sorgen bereitet Dettendorfer der generelle Trend in der Arbeitsteilung zwischen Hersteller, Handel und Transportdienstleister: „Es werden immer mehr Aufgaben auf uns als Spediteur abgewälzt – und für deren Erledigung müssen wir dann auch noch bezahlen.“

Künftig könnte die Zahl der Zeitfensterbuchungen jedoch sprunghaft steigen: „Nach der erfolgreichen Installation bei Rewe zeigen auch andere Handelsunternehmen Interesse an Mercareon“, meldet Transport-Geschäftsführer Simon. Er rechnet damit, dass noch in diesem Jahr weitere Verträge unterzeichnet werden. ■■■

Eva Elisabeth Ernst, freie Journalistin

## MERCAREON SETZT EINDEUTIGE PRIORITÄTEN

### Wer zuerst bucht, ...

Kein Transportdienstleister, der bei Rewe anliefern, ist gezwungen, Mercareon zu nutzen.

Nach wie vor können die Rampen auch ohne gebuchten Termin angefahren werden. Allerdings werden die Fahrzeuge, für die ein Zeitfenster gebucht wurde, bevorzugt behandelt:

- Lieferungen mit Terminbuchung, die pünktlich eintreffen, genießen erste Priorität.
- Lieferungen mit gebuchtem Zeitfenster, die zu früh eintreffen, werden entladen, sobald Kapazitäten zur Verfügung stehen, jedoch spätestens zum gebuchten Termin.
- Lieferungen mit gebuchtem Zeitfenster, die zu spät eintreffen, werden entladen, sobald



Foto: Rewe

### Mit Buchung schnelle Entladung garantiert

Kapazitäten zur Verfügung stehen – und zwar noch vor Lieferungen ohne Termin.

- Wer ohne Termin anliefern, muss warten, bis die LKW mit Termin abgefertigt wurden. eee

## INTERVIEW

### Bis zu 2000 Spediteure machen mit

**Matthias Bähr**, Leiter Logistik Vollsortiment national bei der Rewe-Group, sieht in dem neuen System einen Maßstab für den Handel.

#### Was sind Ihre ersten Erfahrungen mit Mercareon?

**Matthias Bähr:** Durch und durch positiv: Seit dem Einsatz der Handelsplattform konnten wir mehr Transparenz im Wareneingangsprozess schaffen und dadurch unser Personal gezielt einsetzen. Jetzt wissen wir genau, wer wann Ware anliefern. Die Lieferkette mit unseren Lieferanten wird enger verzahnt. Wir glauben, dass wir damit Maßstäbe im Handel setzen.

#### Wie war die Resonanz der Spediteure?

Der eine oder andere Spediteur war skeptisch. Aber mit einer guten Information und intensiven Schulungen war diese Skepsis schnell überwunden. Die meisten Spediteure haben sich sachlich professionell dem Thema gestellt. Insgesamt schaffen wir für die Spediteure eine bessere Planbarkeit. So können die buchenden Dienstleister Standzeiten reduzieren und gemäß den gesetzlichen Vorschriften gültige Pausen einlegen. Das schafft mehr Fahrzeit für die Spediteure und somit mehr Umsatz.

#### Wie viele Spediteure, die bei Ihnen anliefern, nutzen Mercareon bereits?

Mehr als 1000 Spediteure nutzen die Plattform. Und es werden nach dem Abschluss des Rollouts 1500 bis 2000 Spediteure allein in Deutschland sein.

**Matthias Bähr**

#### Wie lange war die durchschnittliche Wartezeit an Ihren Rampen vor Einführung des Systems?

Eine durchschnittliche Wartezeit ist über die Vielzahl von Lagerstandorten und dem Jahresverlauf schwer zu definieren. In einer Analyse haben wir ermittelt, dass die durchschnittliche Wartezeit bei unplanmäßiger Anlieferung meistens mehr als drei Stunden beträgt. Hierbei ist auch zu beachten, dass der Spediteur bei einem Zeitfenster nicht mehr frühmorgens rechtzeitig seine Papiere abgeben muss, um dann entsprechend der Reihenfolge nach Abarbeitung der anderen Wareneingänge vielleicht nach vier Stunden abgefertigt zu werden.

#### Wie sieht die Kosten-Nutzen-Relation für Rewe aus?

Wir tragen die Prozesskosten für die eigene Installation und die Entwicklung von Schnittstellen. Natürlich haben wir auch Mehrkosten, die bei jeder Neueinführung anfallen. Wir sehen dies aber als ein mittelfristiges Projekt und deshalb unterm Strich keine Mehrkosten.

#### Gab es Probleme wegen der 2,50 Euro, die von den Dienstleistern pro Buchung zu bezahlen sind?

Erfahrungen mit Zeitfenster-Management in der Industrie zeigen, dass Spediteure im Durchschnitt 30 bis 60 Minuten pro Buchung einsparen. Übertragen bedeutet dies: Wenn bei den Dienstleistern 30 bis 50 Euro Standzeitkosten pro Stunde anfallen, rechnet sich die Zeitfensterbuchung schon, wenn sie drei bis fünf Minuten Standzeiten einsparen. Dennoch war für uns die hohe Akzeptanz überraschend: Wenn wir ein neues Lager an Mercareon anschließen, haben wir nach fünf Tagen schon 80 Prozent aller Lieferungen über die Plattform avisiert. eee

