

Datum der Publikation	1999
Ort der Publikation	Newsletter X-plorer – Swiss Shippers' Council
Thema	Outsourcing
Bemerkungen	Abdruck Vortrag Kadertag der Firma BLG-Ziegler, Basel

Partnerschaft ist mehr als nur Zusammenarbeit !

Einstiegsbedingungen für eine Partnerschaft zwischen Spediteur und Verlager

Partnerschaften sind so angelegt, daß sie die Kostensenkungspotentiale entlang der gesamten Wertschöpfungskette und zwar beider Partner, ausschöpfen können. Sie bestehen aus zwei sich ergänzenden Faktoren:

Faktor 1 Es braucht ein gewisses Sendungsaufkommen welches über eine Konzentration auf wenige Dienstleister ermöglicht wird.

Faktor 2 Die richtige Wahl eines Partners, wobei der Preis kein Muss-Ziel, sondern ein Wunsch-Ziel ist neben der laufenden Verbesserung der Durchlaufzeiten, Sendungsstatus innerhalb max. 1 Stunde, Flexibilität der Reaktionsfähigkeit, Innovationspotential, Garantierte Laufzeiten auch bei geänderten Bedingungen, Schadensabwicklung, Kennzahlensystem über die Serviceleistung, Abdeckung zukünftiger Kundenwünsche etc.

Hier zeigt sich nun die Differenz zwischen Partnerschaft und reiner Zusammenarbeit da sich die Partnerschaft auf Einstiegsbedingungen abstützt und die Zusammenarbeit meistens auf einem Preis-Leistungsvergleich beruht.

Noch einige grundsätzliche Gedanken zur Partnerschaft:

Logistik ist immer ein Teil der Unternehmensstrategie und bestimmt im wesentlichen die Rahmenbedingungen in der Partnerschaft. Sämtliche internen und externen Prozesse über Beschaffung bis hin zum Kunden haben sich danach zu richten.

Der Partner muß daher die Fähigkeit haben, sich auf diese Unternehmensstrategie einzustellen. Beispiel: 48 Stunden Service oder 24 Stunden Service ?

Qualität der Leistung ist nicht das ISO-Zertifikat sondern die innere Haltung jedes einzelnen Mitarbeiters. Mangelnde Qualität verursacht hohe Kosten. So haben Untersuchungen ergeben, daß in einem Distributionsunternehmen bei 5% weniger Fehlern der Ertrag bis zu 45% gesteigert werden kann. Bedenken wir auch, daß im betrieblichen Alltagskleinkrieg zermürbte, zunehmend auch durch die Sorge um den Arbeitsplatz belastete MitarbeiterInnen den Kopf mit eigenen Problemen so voll haben, daß sie sich um fremde kaum noch kümmern mögen.

Vergessen wir nicht, daß die Qualität der Leistung eine Wellenbewegung ist und Mechanismen spielen müssen die sicherstellen, daß gleich bleibende Qualität gewährleistet werden kann.

Partnerschaften sind monopolähnliche Konstellationen, die für einzelne MitarbeiterInnen nicht einfach zu akzeptieren sind.

- Fehlen der unmittelbaren Einfluss-und Kontrollmöglichkeiten
- Risiko der stumpfen Innovationstüchtigkeit
- Komplexe Leistungspakete sind mit dem Aufbau idiosynkratischer Strukturen verbunden.

-Problematik der Elastizitätsgesichtspunkte d.h. z.B. Inwieweit das zu erbringende Lieferserviceniveau auch bei sich im Zeitablauf ändernden Bedingungen steht's gewährleistet werden kann.

Partnerschaften sind auf Vertrauen aufgebaut in die Fähigkeit, kundennah und problemorientiert zu denken.

Vertrauen schafft man durch offene, faire und klare Kommunikation. Durch gegenseitige Wertschätzung und durch die Überzeugung, daß der Partner die Probleme besser, schneller und wirtschaftlicher löst als wir es von ihm erwarten. Oder einfacher ausgedrückt:

Nicht an den Fehlern werden wir gemessen, sondern an der Art, mit ihnen umzugehen.

Dazu bedarf es einer Vertrauensperson ansonsten eine Partnerschaft nicht möglich ist.

Kontaktadresse:

Beat K. Schlumpf MILT

Experte für Logistiksysteme

Hofstatt 5

CH-4528 Zuchwil/Schweiz

Tel: 0041 79 250 38 87

Fax: 0041 32 685 31 01

Mail: beat.schlumpf@beat-schlumpf.ch