

CELO - erste Langzeitstudie zu logistischen Allianzen

Outsourcing wird immer wichtiger

„Logistik-Outsourcing lohnt sich. Steht am Anfang noch die Kostenoptimierung im Vordergrund, so wandelt sich dies im Laufe einer Partnerschaft schnell hin zum Sektor ‚Qualität‘. Dies zeigt, dass logistische Allianzen als strategische Erfolgsfaktoren in vielen Unternehmen weiter auf Vormarsch sind“, fasst Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Dortmund ManDat Managementberatung GmbH, die zweite Europastudie „CELO 2 - Cooperation in European Logistics“ zusammen.

Demnach steigt die Zahl der Kooperationen und sowie deren Umfang kontinuierlich an. Über 50 Prozent der untersuchten Betriebe (Verlader) beurteilen ihre logistische Allianz mit einem externen Dienstleister als „sehr erfolgreich“, 48% als immerhin „ziemlich erfolgreich“.

Wie lassen sich für ein Unternehmen Kosten einsparen, wenn es Teile seiner logistischen Aufgaben wie zum Beispiel den Transport von Gütern oder deren Lagerhaltung an externe Dienstleister vergibt? Und wie muss eine derartige logistische Allianz konzipiert sein, damit sie funktioniert? Seit diesem Sommer liegen dafür mit der ersten Langzeitstudie die zu diesem Thema in einem fast 100 Seiten starken Endbericht vor.

Das Kürzel CELO steht für „Cooperation in European Logistics“ und ist ein Netzwerk aus führenden europäischen Logistik-Kompetenzzentren in Eindhoven (NL), Rotterdam (NL), Linköping (S), Cranfield (UK) sowie auf deutscher Seite ManDat. Bereits in der ersten Studie von 1993, CELO1, wurden erste Einblicke in logistische Allianzen gewonnen. „Damals sprach die Fachwelt noch wenig über dieses Thema“, so Quelle. In 1993 und 1998 wurden 53 Industrie- und Handelsunternehmen sowie zur Stichprobe fünf logistische Dienstleister befragt.

Das Ergebnis fiel eindeutig aus: Logistische Allianzen bieten für viele Unternehmer enorme Chancen mit bemerkenswerten Kostenvorteilen auf der Verladenseite sowie interessanten Renditen auf der Seite des Dienstleisters - „es gilt, große Potenziale an Geld, Geschwindigkeit und Qualität zu heben“, so Quelle. So sei es nicht verwunderlich, dass die Dauer bestehender Kooperationen von 1993 bis heute von durchschnittlich 5,9 auf 8,8 Jahre angestiegen ist. Darüber hinaus werden laufende Verträge zunehmend ausgebaut und um weitere Aufgabenbereiche erweitert.

Mit CELO II liegt jetzt eine Studie vor, die neben den Gründen für logistische Allianzen vor allem die notwendigen Faktoren beschreibt, die zu einer erfolgreichen Durchführung nötig sind. Die Studie eignet sich somit als Orientierungshilfe für Unternehmen, die Kooperationen mit externen Dienstleistern in den Bereichen Transport, Lagerhaltung, aber auch bei Mehrwertdiensten wie z. B. Etikettieren und Montage planen. Die ManDat Managementberatung hat bereits selbst einige erfolgreiche Allianzen geschmiedet. Gemäß ihrem Motto „Kraftverstärker für Handelsunternehmen“ werden bei ManDat keine Studien abgeliefert, die nach der Abgabe gut verschlossen in den Aktenschrank wandern. Die Arbeit ist auf schnellen, nachhaltigen Erfolg ausgelegt, wobei eine längerfristige - zumeist über mehrere Jahre - Zusammenarbeit mit den Kunden angestrebt wird. „Wir denken in Kundenergebnissen, nicht in Beraterprodukten“, so Quelle.

Quelle: Ruhrwirtschaft 10 / 1999

[Fenster schließen](#) – [Seite drucken](#)

Mandat GmbH – Emil-Figge-Straße 80 – 44227 Dortmund – Tel. +49 231 9742-390 – service@mandat.de