

Kooperation Dialog will das Netz verdichten

Nachholbedarf in einigen Regionen / Vertriebshilfe für Partner

Von Lutz Lauenroth

Die im Lebensmittelbereich tätige Kooperation Dialog sieht ihre Hauptaufgabe für die kommenden Monate darin, ihre Abdeckung in der Fläche zu sichern und zu verbessern. Zum einen sind in den vergangenen Monaten durch Insolvenzen von zwei Partnern an vier Standorten Lücken entstanden. Hier hat Dialog-Vorstand Uwe Komma Interimslösungen gefunden und hofft, dass er schon in kürze Dauerlösungen verkünden kann.

Zum anderen gibt es auch noch „Optimierungsmöglichkeiten“ beispielsweise in den Regionen Bremen/Ostfriesland, München, Stuttgart oder auch dem Ruhrgebiet. Da die dortigen Verteilgebiete derzeit vergleichsweise groß sind, wären Komma durchaus neue Partner in Oldenburg, Rosenheim oder Ulm zur Netzverdichtung willkommen.

Allerdings: Klagen die traditionellen Stückgutverbände über die Schwierigkeiten, Nachfolgelösungen für Partnerverluste zu finden, ist dies bei Dialog noch schwieriger. „Denn wir schreiben für die Hauptläufe zum Hub in Hauneck sowie die Distribution vor Ort geeignetes Equipment vor, um die Temperaturführung im Bereich plus 14 bis 18 °C sicherzustellen“, erklärt Komma. Denn gerade diese Temperaturgarantie sieht er als entscheidendes Unterscheidungsmerkmal zu anderen Stückgutkooperationen. Weiteres Qualitätsmerkmal sei die hohe 24-Stunden-Zustellquote. „Wir stellen in ganz Deutschland in 98 Prozent der Fälle innerhalb von 24 Stunden zu, während die meisten reinen Stückgutkooperationen mit einem 24/48-Stunden Standardprodukt arbeiten“, erklärt Komma.

Derzeit entfallen rund 30 Prozent des innerhalb des Dialog-Netzes beförderten Aufkommens auf tempe-



FOTO: DIALOG AG

„Einzelne Partner sind mit größeren Auftragspaketen in der Regel überfordert.“

Uwe Komma, Vorstand der Dialog AG

raturgeführte Güter wie Schokoladenartikel oder teure Weine. Der Rest sind Lebensmittel wie Süßwaren oder Müsli, aber auch andere Konsumgüter, die gemeinsam mit den Lebensmitteln transportiert werden dürfen wie Hygiene- oder Baumarktartikel.

Das Dialog-Netz basiert auf dem Hub in Hauneck, das von der dortigen Kühne+Nagel-Niederlassung betrieben wird, sowie Direktverkehren zwischen Partnern. Rund 60 Prozent der rund 480 000 im System erfassten Sendungen, die 2014 innerhalb des Dialog-Netzes befördert werden, laufen über das Hub. Der Zuwachs von etwa 4 Prozent indes basiert vor allem auf zunehmenden Direktlinien. Über das Hub in Hauneck sind zudem Österreich, Polen und die Schweiz direkt angebunden, weitere 18 europäische Länder werden über Plattformen bei Partnern gesteuert.

Regionalhub in Hannover

Das Wachstum motiviert Komma, das Netz im kommenden Jahr um zumindestens ein Regionalhub zu erweitern. Dabei schwebt ihm ein Nordhub in der Region Hannover vor. Gespräche mit möglichen Betreibern laufen, aber um Namen zu

nennen, ist es noch zu früh, blockt Komma. Für denkbar hält er auch ein zweites Regionalhub in der Koblenzer Gegend.

Vorgenommen hat sich Komma zudem, die Partner stärker im Vertrieb zu unterstützen. Dabei geht es um Vertriebsarbeit in der jeweiligen Region an sich, um letztlich die Direktverkehre stärken zu können. Aber Komma kann sich auch vorstellen, sich stärker um Anfragen für größere Auftragspakete, die in der Systemzentrale in Backnang bei Stuttgart immer wieder eingehen, zu kümmern. „Damit sind einzelne Partner bisher in der Regel überfordert und häufig versickern solche Anfragen“, wodurch dem Verbund Kundenoptionen verloren gehen, begründet er seine Initiative. Die verstärkte Vertriebsunterstützung der Zentrale dürfte im kommenden Jahr zu einer zweistelligen Mengensteigerung im System führen, prognostiziert er.

Schließlich will Komma gezielter hochwertigere Waren wie Zigaretten, Alkohol oder Hightech für das Netz akquirieren. „Diese Güter haben wir heute schon im Netz, da wir die sicherheitsrelevanten Voraussetzungen durch Kofferverfahrzeuge oder Videoüberwachung erfüllen.“ Dies soll vertriebsseitig stärker betont werden.

Hinter der Dialog AG stehen zehn Gesellschafter. Das System selbst besteht aus 57 Partnern, davon gut 50 in Deutschland. Neben den Gesellschaftern sind dies vollwertige Systempartner, Systemnutzer, die lediglich Güter über das Hub einspeisen, es aber nicht regelmäßig, sondern nur bei Überhängen entsorgen, sowie reine Verteiler vor Ort. Ziel der AG ist es dabei nicht, eine Dividende auszuschütten. Vielmehr „geht es darum, das System stabil zu halten und es weiterzuentwickeln, weshalb Gewinne auch wieder in das System investiert werden sollen“.