

Bevor die Blase platzt

Zuschläge sind unumgänglich – das Netzwerk Dialog reagiert auf die Marktlage



Die großen Mengen an Transportgut sind für die Branche Fluch und Segen zugleich. Auch das Netzwerk Dialog freut sich über die volle Auslastung seiner Mitgliedsbetriebe – und muss dabei durchaus auch manchmal mit den Kapazitäten jonglieren. Die Marktsituation hat sich aus Sicht von Dialog-Vorstand Uwe Komma gravierend geändert. In Folge der Marktbeimengung verteilen sich demnach die Mengen auf deutlich weniger Unternehmen. Fahrermangel, Stauzunahme durch schlechte Infrastruktur, Maut und der allgemeine Kostenanstieg zeigen laut Komma zudem deutlich ihre Auswirkungen. Aus diesem Grund müssen Kunden inzwischen mit Zuschlägen rechnen.

Bereits zu Jahresanfang hat das System seine Tarife angehoben, eine weitere Anhebung erfolgt im Zuge der Mautveränderungen. „Die Preisanpassung war und ist unumgänglich. Niemandem kann daran gelegen sein, dass sich der Markt weiter ausdünnt“, sagt Komma. Zuschläge sind unter anderem für Ballungsgebiete wie Berlin oder München fällig. Laut Komma spielen auch die Produktionskostenunterschiede eine Rolle. „Bisher haben wir als Systemzentrale diese Mehrkosten getragen, aber inzwischen haben wir die Zuschläge auf die einspeisenden Unternehmen umgelegt, die den Aufschlag an ihre Kunden weitergeben.“

Stetig steigende Kosten

Der Grund für die Zuschläge: Die Kapazitätsengpässe insbesondere in den Metropolregionen und stetig steigende Kosten. „Wir müssen Sätze anbieten, mit welchen die verteilenden Partner existieren können“, sagt Komma. Ein Ende der Kapazitätsprobleme auf dem Markt ist nicht in Sicht. Für den Vorstand des Netzwerkes stellt sich daher natürlich auch die Frage, wie vorhandener Frachtraum effizienter genutzt werden kann. Dialog führt demnach inzwischen diverse kombinierte Hub-Linienverkehre durch.

Das Netzwerk bietet als Standard eine flächendeckende 24-Stunden-Zustellung, werde jedoch analog zu anderen Systemen auf 24-/48-Stunden-Laufzeiten umstellen. Die 24-Stunden-Zustellung wird zukünftig mit einem Produktzuschlag versehen. Dies könne aber nicht von heute auf morgen erfolgen, den Systempartnern müsse Gelegenheit gegeben werden, sich darauf einzustellen. „Die Zeiten sind jedoch vorbei, in denen alles am selben Tag zu den bisherigen Standardkonditionen ausgerollt werden kann.“

55 Systemmitglieder hat das Netzwerk derzeit, das sich auf die Distribution von Markenartikeln und Konsumgütern spezialisiert

hat, mit Schwerpunkt auf Lebensmitteln. Im Fokus ist dabei die flächendeckende Distribution im Temperaturbereich 14 bis 18 Grad. Bei den derzeitigen Temperaturen sind vor allem die temperaturgeführten Fahrzeuge gefragt – so fühlen sich Schokolade, schokoliertes Gebäck, Marzipan oder auch Wein beim Transport wohl. Der Anteil der Produkte, die eine Temperaturführung benötigen, liegt bei 20 Prozent; laut Komma sind bei der Einbringung von Lebensmitteln und lebensmittelkonformen Sendungen sogar noch Kapazitäten vorhanden.

Hub-Umzug steht bevor

Der Großteil der Sendungen wird immer noch über das Hub in Haunack gezogen, wobei der Vertrag mit dem jetzigen Hub-Betreiber zum 30. Juni 2019 ausläuft. „Wir suchen einen neuen Standort“, sagt Komma. Benötigt werden rund 3.000 Quadratmeter Umschlagfläche und 40 Tore, damit der Hub-Umschlag reibungslos verläuft. Zwei Optionen hat Komma bereits vorliegen und er ist guter Dinge, dass der Hub-Umzug nächstes Jahr ohne Reibungsverluste verläuft.

Vieles läuft bereits über Direktverkehre größerer Partner ab, hier verzeichnet das System einen Zuwachs. Die meisten Netzwerkpartner aber speisen nach wie vor im Rahmen von paarigen Verkehren Mengen ein und nehmen ab dem Hub wieder Güter mit, die sie in ihrer Region verteilen. 2017 hat sich die Anzahl der Systemmitglieder um drei erhöht. Dies resultiert aus der erheblichen Partnerfluktuation, so Komma. Gebiete mussten in Folge teilweise umbesetzt oder sogar doppelt besetzt werden.



„Niemandem kann daran gelegen sein, dass sich der Markt weiter ausdünnt“

UWE KOMMA, VORSTAND DER STÜCKGUTKOOPERATION DIALOG

Sendungsinformationssystem von Dialog angebunden werden, so dass sich die Kunden jederzeit auch direkt über den Status ihrer Sendungen informieren können.

Laut Komma erhält die Zentrale vermehrt Direktanfragen von Verladern, die das Netzwerk in Anspruch nehmen möchten, aber für mehrere Regionen nicht jeweils einzelne Partner mit entsprechenden Kapazitäten suchen wollen. Dabei handele es sich nicht unbedingt nur um große Unternehmen: „Immer mehr suchen eine Mittelstandslösung – insbesondere kleinere und mittelgroße Verlader, die sich einen Ansprechpartner auf Augenhöhe wünschen.“ Dementsprechend will Dialog jetzt sein Marketing verstärken, um dieser Nachfrage gerecht zu werden und

die Partner in Form der Kundenvermittlung zu unterstützen.

Und wie die Kapazitäten weiter verbessern? Komma plädiert zum einen für ein verändertes Lohnniveau, um den Beruf des Kraftfahrers attraktiver zu machen. Zudem spricht er das Wort für eine auf zwei Jahre verkürzte Ausbildung zum Berufskraftfahrer und eine anteilige Kostenübernahme durch den Staat, etwa im Rahmen einer Förderung für den Führerschein. „Die Hürden für den Berufseinstieg und die Kosten sind einfach zu hoch“, sagt er. Hier ist seines Erachtens dringend die Politik gefordert, Abhilfe zu schaffen.

Text: Ilona Jüngst |
Fotos: Thomas Küppers, Jüngst