



Projektanbahnung in der Kontraktlogistik

Eine empirische Studie zum Status Quo und zu den Erfolgsfaktoren im Vertrieb und im Einkauf von Kontraktlogistikdienstleistungen

Heiko Wrobel

Peter Klaus

Eine Untersuchung der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für
Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft ATL,
Nürnberg
mit Unterstützung der SALT Solutions GmbH, Würzburg

[SALT][®]
SALT Solutions

Kontaktadresse:

Fraunhofer Institut für Integrierte Schaltungen IIS
Arbeitsgruppe für Technologien der
Logistik-Dienstleistungswirtschaft ATL
Prof. Dr. Evi Hartmann
Nordostpark 93
90411 Nürnberg
Telefon +49 (0) 911-58061-9500
Telefax +49 (0) 911-58061-9599
E-Mail info@atl.fraunhofer.de
www.atl.fraunhofer.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.
ISBN: 978-3-8396-0022-1

Druck: Mediendienstleistungen des
Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau IRB, Stuttgart

Für den Druck des Buches wurde chlor- und säurefreies Papier verwendet.

© by FRAUNHOFER VERLAG, 2009

Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau IRB
Postfach 80 04 69, 70504 Stuttgart
Nobelstraße 12, 70569 Stuttgart
Telefon 07 11 9 70-25 00
Telefax 07 11 9 70-25 08
E-Mail verlag@fraunhofer.de
URL <http://verlag.fraunhofer.de>

Alle Rechte vorbehalten

Dieses Werk ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die über die engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes hinausgeht, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Speicherung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen und Handelsnamen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und deshalb von jedermann benutzt werden dürften.

Soweit in diesem Werk direkt oder indirekt auf Gesetze, Vorschriften oder Richtlinien (z.B. DIN, VDI) Bezug genommen oder aus ihnen zitiert worden ist, kann der Verlag keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität übernehmen.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis	4
Abkürzungsverzeichnis	5
Geleitwort von Prof. Dr. Evi Hartmann.....	7
Geleitwort von Dieter Heyde und Jörg Friedrich Schaible	8
Vorwort der Autoren und Danksagung.....	9
1 Executive Summary.....	11
2 Herausforderungen für den Vertrieb und den Einkauf beim Abschluss von Kontraktlogistikprojekten	15
2.1 Perspektive der Dienstleister - zwischen dem theoretischen 81 Mrd. € Marktpotenzial in der Kontraktlogistik in Deutschland und dem mühsamen Geschäft der Ausschreibung	16
2.2 Perspektive der Verlagerer und potenziellen Kontraktgeber - zwischen möglichen Einsparungs- und Flexibilitätseffekten und der Sorge vor der Abhängigkeit	17
2.3 Zielsetzungen der Studie und Gang der Untersuchung	21
3 Projektanbahnung in der Kontraktlogistik – Eingrenzung und Charakterisierung des Untersuchungsgegenstands	23
3.1 Status Quo der Kontraktlogistik – Begrifflichkeiten, Märkte, Trends.....	23
3.1.1 Definition der Kontraktlogistik	23
3.1.2 Aktuelle Marktgrößen und Entwicklungen	24
3.2 Literaturanalyse – Zum aktuellen Stand der Forschung	28
3.2.1 Erste Literaturumschau: Zum Ungleichgewicht zwischen Beschaffung und Vertrieb in der wissenschaftlichen Diskussion.....	28
3.2.2 Aktuelle Studien aus Verlagerer- und Dienstleisterperspektive	29
4 Vorstellung des Untersuchungsdesigns – eingesetzte Methoden, Teilnehmer der Studie und Inhalte des Interview-Leitfadens	33
4.1 Der gewählte Untersuchungsansatz – Experteninterviews und qualitative Methoden der Datenauswertung	33
4.2 Vorstellung und Charakterisierung der untersuchten Fälle	34
4.2.1 Charakterisierung der untersuchten Kontraktlogistikdienstleister	36
4.2.2 Charakterisierung der untersuchten Verlagerer	37
4.3 Projektanbahnung in der Kontraktlogistik – Entwicklung eines generischen Untersuchungsmodells.....	39

4.4 Aufbau und Inhalte des Interview-Leitfadens	45
4.4.1 Leitfaden für die Befragung der Dienstleister	46
4.4.2 Leitfaden für die Befragung der Verlader	47
5 Ergebnisse der Interviews - Zum Status Quo des Vertriebs und des Einkaufs von Kontraktlogistikdienstleistungen	49
5.1 Um was es geht - Ausschreibungen als relevante Objekte im Kontraktlogistikgeschäft.....	49
5.2 Organisatorischer Rahmen und beteiligte Akteure	53
5.2.1 Buying Center	54
5.2.2 Selling Center	55
5.2.3 Die Rolle von Drittparteien bei der Entstehung von Kontraktlogistikgeschäften	60
5.3 Phasenspezifische Ergebnisse	60
5.3.1 Kontaktanbahnung Verlader.....	60
5.3.2 Kontaktanbahnung Dienstleister	65
5.3.3 Konzeption Verlader	68
5.3.4 Ausschreibung Verlader	70
5.3.5 Ausschreibungsprüfung Dienstleister	72
5.3.6 Konzeption Dienstleister	76
5.3.7 Auswahl Verlader	79
5.3.8 Präsentation Dienstleister.....	81
5.3.9 Verhandlung Verlader.....	83
5.3.10 Verhandlung Dienstleister.....	85
5.3.11 Umsetzung/Betrieb bis Follow-up/Exit (beide).....	87
6 Erfolgsfaktoren und Handlungsempfehlungen für den erfolgreichen Abschluss von Kontraktlogistikprojekten.....	89
6.1 Erfolgsfaktoren und Handlungsempfehlungen für Verlader	89
6.1.1 Selbsteinschätzung der Verlader	89
6.1.2 Einschätzung der Dienstleister	91
6.2 Erfolgsfaktoren für Dienstleister	93
6.2.1 Selbsteinschätzung der Dienstleister	93
6.2.2 Einschätzung der Verlader	95
7 Abschließender Blick in die Zukunft	99
Quellenverzeichnis	100



Nordostpark 93
90411 Nürnberg
Germany

Telefon +49 (0) 911 58061 9500
Telefax +49 (0) 911 58061 9555
info@atl.fraunhofer.de
www.atl.fraunhofer.de

Ansprechpartner:
Heiko Wrobel



Wörthstraße 15
97082 Würzburg
Germany

Telefon +49 (0) 931 3573 427
Telefax +49 (0) 931 3573 409
joern.ballhaus@salt-solutions.de
www.salt-solutions.de

Ansprechpartner:
Jörn Ballhaus