

Stückgutnetze unter Druck

Die immensen Mengen erschweren die Umschlagprozesse und treiben die Stückkosten in die Höhe. (Foto: VTL)



Artikel

von Lutz Lauenroth

Ihr Feedback

Teilen

Drucken

29. JUNI 2021

Übervolle Hallen, am Limit tätiges Lager- und Fahrpersonal, fehlende Kapazitäten und kaum Aussichten auf Entspannung – seit Monaten werden die deutschen Stückgutspeditionen, wie der Speditionsverband DSLV schon vor Wochen formulierte, von einem „Sendungs-Tsunami“ überrollt. **Einer der Marktführer zieht jetzt die Reißleine: DB Schenker „begrenzt bis auf Weiteres die täglichen Sendungsmengen“ und geht „zum Schutz des Netzwerks und unserer bestehenden Kundschaft selektiv vor“, wie der Konzern mitteilt. Drastischer formuliert: DB Schenker lehnt Ladung ab.**

Die Ankündigung ist ein Signal. Denn Schenker ist kein Einzelfall, alle Stückgutnetze stoßen immer öfter an ihre Kapazitätsgrenzen oder haben sie überschritten. Immer wieder „saufen Depots ab“, wie es im Branchenjargon heißt, können die Qualitätsanforderungen nur mit Mühe erfüllt werden – wenn überhaupt.

Mengenboom reißt nicht ab

Die Ursache ist ein sprunghaft angestiegenes Sendungsaufkommen. Viele Netze berichten aktuell von einem Zuwachs um bis zu 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Zwar sind die Stückgutspediteure rund um den Frühlingsanfang und die feiertagsbedingten Wochen um die Oster- und Pfingstzeit seit jeher saisonale Spitzen gewohnt. Doch in diesem Jahr begann der Sendungsanstieg früher – und reißt auch nach Pfingsten bisher noch nicht ab.

Neben den üblichen saisonalen Einflüssen gibt es mehrere andere Ursachen. So haben gerade Industrie- und Handelsbranchen, die unter Corona-Restriktionen gelitten haben, beträchtlichen Nachholbedarf. „Unser Hauptwachstum kommt aus dem Bestandskundengeschäft im B2B-Sektor“, berichtet beispielsweise Michael Bargl, Geschäftsführer der Kooperation IDS, der unter anderem die Speditionskonzerne Kühne + Nagel und DSV angehören.

Gleichzeitig drängt unverändert viel B2C-Ladung in die Netze. Das hat mehrere Effekte. Zum einen kommen dadurch immer mehr schwieriger zu handhabende Güter in die Netze, erläutert Jörn Peter Struck, Geschäftsführer bei Cargoline. Diese seien nicht-palettisiert, hätten

Überlängen oder seien nicht mit Hubwagen unterfahrbar und erschweren die Produktion in den Hallen und bei der Zustellung. Ihr Handling ist zeit- und damit kostenwendiger. Zudem steigt der Avisaufwand immens. Und während im durchgetakteten B2B-Verkehr die Sendungen in der Regel unmittelbar am nächsten Tag zugestellt werden können, klappt dies bei den B2C-Sendungen nur selten. Folge für die Depots: Die Verweildauer der Sendungen in den Eingangshäusern erhöht sich. Das erschwert in den ohnehin stark belasteten Speditionshallen die Umschlagprozesse, denn diese Sendungen blockieren Flächen, die für den reibungslosen Wechsel von Eingangsladung am frühen Morgen und Ausgangsladung am Nachmittag benötigt werden. Hinzu kommt, dass an den Terminals unverändert besondere Arbeitsschutzmaßnahmen eingehalten werden müssen, unterstreicht Jörg Herwig, bei Hellmann Worldwide Logistics COO für Road&Rail. „Diese verkomplizieren die operativen Abläufe zusätzlich.“

DB Schenker ist angesichts dieser Rahmenbedingungen in Sachen Sendungsreglementierung absolut kein Einzelfall. Weitere Beispiele: Simcargo kontingentiert seit Anfang Mai über die festen Linien hinausgehende zusätzliche Einspeisungen im Hub in Homberg. VTL spricht zwar ungern von Verladestopps, hat genau dies aber vereinzelt auf „fünf oder sechs Relationen“ getan. Auch CTL hat im Juni für zwei Tage 15 der 150 deutschen Relationen ausgesetzt, um die Überhangmenge zu entspannen. IDS begrenzt regional punktuell die Mengen, 24plus spricht temporäre Überhang- und Einspeiseverbote aus, und Hellmann reagiert mit Mengenbegrenzungen für bestimmte Postleitzahlen.

Und Schenker? „Wir stimmen zwischen Geschäftsstellen und Zentralbereichen inklusive der Netzwerkplanung die Entwicklung der Versandvolumina ab“, heißt es auf DVZ-Nachfrage. Weitere Maßnahmen zielen darauf ab, dass Mindestanforderungen der Sendungen für einen reibungslosen Umschlag im System eingehalten werden. „Das kann sich sowohl auf die Qualität der Verpackung und der Ladungsträger beziehen als auch auf die zuverlässige Möglichkeit zur Zustellung der Ware.“

Teufelskreis in Bewegung

Mit Begrenzungen werde aber ein Teufelskreis in Bewegung gesetzt, merkt Cargoline-Chef Struck an. „Wenn der Ausgangspediteur die Ladung beim Kunden abholt, aber nicht einspeisen kann, dann blockiert er auf dem Lager wichtige Flächen, die eigentlich für den Sammelguteingang gebraucht werden. Das wirkt sich negativ auf den Eingang aus, und das Depot droht dann für die Verteilung zu einem Problem zu werden.“

Regionale Schwerpunkte bei den Problemdepots können die Praktiker indes nicht definieren. „Die problematischen Regionen wechseln sich teilweise ab, da die Netze überall am Anschlag oder darüber hinaus fahren“, berichtete Hellmann-COO Herwig, der mit seinem Unternehmen größter Partner von System Alliance ist. „Gut die Hälfte der Regionen war seit Mitte Februar irgendwann betroffen“, hat auch IDS-Geschäftsführer Bargl beobachtet.

Dabei wirken sich individuelle Schwierigkeiten eines Depots häufig auch auf die Anbieter in der Region aus: „Es sind viele Anfragen im Markt, die Bypässe suchen“, berichtete Simcargos Geschäftsführer Jens Bottenhorn. „Und wenn Partner außer in ihrem Stammbnetz in weiteren Netzen vertreten sind, suchen sie auch dort Ausweichmöglichkeiten.“

Außer einer intensiven Mengensteuerung sind die Möglichkeiten zum kurzfristigen Reagieren begrenzt. Das Personal schiebt Tausende von Überstunden vor sich her. Limitierender Faktor neben den Umschlagkapazitäten sind die Zustellfahrzeuge. Hier gibt es nur begrenzte Ressourcen, auf die zugegriffen werden kann – die Tagessätze sind in die Höhe geschneit.

Geringere Effizienz in den Depots durch längere Verweildauern von Sendungen, Mehrfachhandling, teurerer Laderaum, Überstunden, Samstagszuschläge – vor allem diese Faktoren treiben die Produktionskosten für Stückguttransporte in die Höhe. „Allein die Kosten für Fahrzeuge und Personal sind zweistellig gestiegen“, bringt es Cargoline-Geschäftsführer Struck auf den Punkt.

Das erhöht den Druck auf die im Herbst anstehenden Preisverhandlungen mit den Auftraggebern. „Die Preise müssen massiv hoch“, urteilt Bottenhorn, vor allem für die aufwendige B2C-Ladung, ergänzt Jäschke. Struck präzisiert: „Ich halte einen durchschnittlichen Preisanstieg von 8 bis 9 Prozent für nötig.“

Entspannung ist nicht in Sicht. Möglicherweise verringern sich zwar die Mengen mit dem Ferienbeginn in Nordrhein-Westfalen. Doch gleichzeitig steht den Unternehmen durch die Urlaubszeit weniger Personal zur Verfügung. Außerdem müssen sich die Stückgutspediteure angesichts der Prognosen der Konjunkturforscher auf ein starkes Herbstgeschäft vorbereiten.

Das tun sie. So reagieren IDS-Partner mit Neu- und Erweiterungsbauten sowie mit der Beschaffung von Ad-hoc-Flächen. CTL beispielsweise will im Herbst ein weiteres Hub in Ostdeutschland eröffnen und ein Multi-Hub-System zwischen den künftig dann fünf Regionalhubs aufbauen, um so zusätzliche Produktionsmöglichkeiten für die Partner zu schaffen. Schenker arbeitet daran, mit Hilfe von Erweiterungsmaßnahmen und laufenden Prozessoptimierungen die Kapazität zu erhöhen. Gleichzeitig sollen die nicht-systemkonformen Volumen verringert und die Netzwerkverkehre täglich feinjustiert werden.

Die Systeme fahren von Tag zu Tag auf Sicht. Spediteure und Verlader müssen dabei gemeinsam bei den Mengen mit Augenmaß agieren, um einem Kollaps vorzubeugen, appelliert Herwig. Dennoch „werden die Netze nicht umhinkommen, die Versand-/Einspeisemengen zu begrenzen und sich an den vorhandenen Zustellkapazitäten auf der letzten Meile zu orientieren“, erwartet Stefan Rehmet, Geschäftsführer von 24plus. „Das geht wesentlich schneller als neue Zustellkapazitäten zu finden oder aufzubauen.“