

Fachbegriffe in der Logistik – durch die Brille von Christian Schober. Heute: „Bieterliste“

MEINUNG

An dieser Stelle beleuchten wir gängige Begriffe aus der Logistik aus einem anderen Blickwinkel - nämlich durch die Brille von Christian Schober - "gewürzt" mit Meinung, Erfahrung und auch Kritik. Oftmals haben die Beteiligten im Logistikgeschäft unterschiedliche Erwartungen und Vorstellungen über die Bedeutung einzelner Begriffe. Dieser Blog soll helfen, informieren, zum Nachdenken anregen, aber auch Spaß machen!

Im Rahmen des **Ausschreibungsverfahrens** wird die **Bieterliste** durch den Kunden in der Bedeutung für den Projekterfolg **oft unterschätzt**. **Eine gute Ausschreibung zu initiieren ist eine Sache, zu wissen, wer daran teilnehmen soll, die Andere**. In Ausschreibungen geht es - trotz anderslautender Gerüchte - letztlich im Schwerpunkt um den Preis. Hat der Verlader...

...aktuell viele unterschiedliche Spediteure, wird häufig unterstellt, dass die **Verringerung der Dienstleisterzahl** - alleine schon durch die Bildung größerer "Pakete" - günstigere Frachtpreise bringt. Dabei wird häufig den großen Konzernspeditionen der deutlich spitzere Bleistift zugetraut - also die deutlich günstigeren Preise.

Also neigen viele Projektleiter der Verlader oder auch Unternehmensberater, die den Markt nicht kennen, dazu, die 5 großen Marktführer - die jeder kennt (auch das logistisch unkundige Management) auf die Bieterliste zu setzen. Diese Vorgehensweise ist zwar nicht automatisch falsch, holt aber aus Ihrer Ausschreibung **nicht das Beste** heraus. **Unsere Erfahrung:**

1. Suchen Sie sich Dienstleister aus, die in Ihrer Liga spielen. Warum als Mittelständler nicht auch einen oder mehrere mittelständische Logistiker wählen?
2. Setzen Sie Firmen auf die Bieterliste, die sich schon oft bei Ihnen beworben und sich um Sie bemüht haben.
3. Denken Sie an die "Lokalmatadoren", die die Örtlichkeiten und Spezialitäten der Region (Ihrer und der nahe Ihrer Betriebsstätten) kennen.
4. Denken Sie immer daran, Ihre bestehenden Logistikdienstleister auf die Bieterliste zu setzen und diesen die Chance zu geben, Dienstleister zu bleiben!
5. Denken Sie an die Faustregel: Je "kleiner" das Unternehmen, das Sie auf die Bieterliste setzen, desto eher kann sich dieser Dienstleister auf Ihre individuellen Spezialitäten einstellen.

Viel Erfolg und beste Grüße, Christian Schober