

# Weniger Leerfahrten durch mehr Kooperation

Experten schätzen den Logistik-Markt Europa auf 585 Milliarden Euro, knapp ein Drittel davon wird in Deutschland erwirtschaftet. Gleichzeitig führt der steigende Wettbewerbsdruck zu Dumpingpreisen und gefährdet viele Transportgesellschaften in ihrer Existenz. Hauptsächlich betroffen davon sind kleine und mittlere Unternehmen. „Die Transportbranche ist seit jeher traditionell geprägt. Hier ist der Mittelstand immer noch einer der treibenden Wirtschaftskräfte“, erklärt VVWL-Mitglied Heinz Hintzen, Geschäftsführer der Part Load Alliance (PLA) sowie der Hintzen Logistik GmbH in Eschweiler. Allerdings macht den kleinen und

mittleren Transporteuren ein weiteres Problem sehr zu schaffen: nicht vollständig beladene oder sogar leere

Lkw. Marktstudien zeigen, dass ein Drittel der in Deutschland gefahrenen Straßenkilometer im Teilladungsbe-

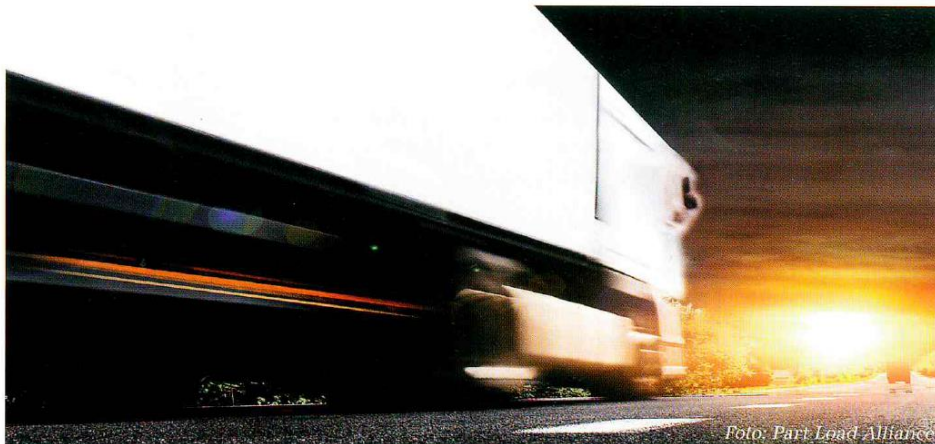


Foto: Part Load Alliance



Heinz Hintzen (links) und Uwe Müller

reich Leerfahrten sind. „Das muss nicht sein“, findet Hintzen. „Um hier wirtschaftlich arbeiten zu können, bedarf es dynamischer und einfacher Ansätze“, unterstreicht der Geschäftsführer und verweist auf die Dienstleistung der PLA. Denn Ziel der neu gegründeten Kooperation ist es, Kapazitäten und Ressourcen im Mittelstand zu bündeln, um Teilladungen zukünftig effizient und kostengünstig

abwickeln zu können. „Wir sprechen mittelständische Unternehmen mit einem eigenen Fuhrpark zwischen zehn und hundert Fahrzeugen an“, ergänzt Uwe Müller, Leiter der PLA-Systemzentrale.

Dabei setzt PLA als erste mittelständische Teilladungs Kooperation ein computergestütztes, partnerübergreifendes Optimierungsverfahren auf Basis von Geokoordinaten ein. Dieses löst die altbekannte Postleitzahlendisposition ab. Dabei bündelt das Teilladungssystem der PLA die Sendungen aller Systempartner relationsbezogen auf vorher definierten Linien. „Wir optimieren den Güterverkehr auf den Linien der teilnehmenden Partner. Das rechnet sich. Denn so sorgen wir für geringere Kosten bei mehr Auslastung und auch für weniger Leerfahrten“, nennt Müller die Vorteile des Ansatzes. Dabei können sich die Systempartner sowohl ihr exklusives Start- als auch Zielgebiet aussuchen. „Wer sich zuerst meldet und als Partner passt, der bekommt den Zuschlag auf seiner Wunschlinie“, macht Hintzen deutlich. Hinzu kommt: Jeder Partner genießt innerhalb seiner Kernzonen eine abgestimmte Linienexklusivität.

Aber auch darüber hinaus soll Fairness eine große Rolle spielen. So ermittelt das System automatisch, wer schon wie oft einen Auftrag erhalten hat. „PLA stellt durch den Einsatz modernster Fairness- und Analysemodelle bei der Zuteilung von Sendungsaufträgen sicher, dass die zentrale Disposition Benachteiligungen einzelner Systempartner ausschließt“, so der Geschäftsführer. Last but not least übernimmt ein Finanz-Clearingtool die gegenseitige Fakturierung der Transportleistung unter den PLA-Partnern und trägt damit erheblich zur täglichen Arbeitserleichterung bei. ●

Unter dem Motto „Mach ihn voll“ ist PLA Anfang Oktober in die Pilotphase gestartet. Partner können das Portal jetzt testen, den Umgang mit dem System kennenlernen und sich für den operativen Beginn Anfang November vorbereiten. Mit knapp 20 Linien in ausgewählten Regionen will die neue Kooperation dann offiziell an den Start gehen. Partner der ersten Stunde erhalten weiterhin einen speziellen Bonus wie eine reduzierte Monats- und Liniengebühr. Weitere Informationen unter [www.partload.com](http://www.partload.com)