
Eher das Gegenteil von zart - Tendermanagement muss wieder kundenorientierter werden

Veröffentlicht am: 11.06.2019, 9:40

Pressemitteilung von: **HDS International Group // Nils-Andreas Andermark**

Ein Anhänger voller Kohl - über dem ein großes, rotes "Frische Erdbeeren"-Schild prangt. So ist auf Wikipedia der Begriff "Etikettenschwindel" illustriert.

Um Etikettenschwindel handelt es sich mittlerweile immer öfter auch beim Tendermanagement. Ein Terminus, der zwei ganz bewusste Lesarten hat. Das englische Wort "Tender" bedeutet zum einen - ganz sachlich - "Ausschreibung". Es geht um die öffentliche Aufforderung, Angebote für bestimmte Lieferungen oder Leistungen abzugeben. "Tender", adjektivisch gebraucht, bedeutet aber auch "zart" respektive "weich" - hiermit soll der vorsichtige Umgang mit Neukunden hervorgehoben werden.

Und genau das, dieser menschliche wie kundendienstbezogene Aspekt, verschwindet zusehends beim Ausschreibungsmanagement.

KEINE EHRLICHE UND OFFENE KOMMUNIKATION

Wie auch auf der diesjährigen "3. Tender Management Konferenz" der Deutschen Verkehrs-Zeitung (DVZ) deutlich wurde, spielt nur noch der Preis eine Rolle - völlig zu Lasten von Gesprächen über Qualität und Service. "Wir müssen soziale Faktoren wieder in die Entscheidungen einfließen lassen", mahnte deshalb auch Alexander Schoen, Projektmanager der Hamburger Sitra Spedition, auf der Veranstaltung. Die technischen Aspekte passen zwar, an den Menschen werde aber nicht mehr gedacht, so Schoen weiter. Er nannte dabei auch konkret den Umstand, dass Verlager regelmäßig garantierte Preise verlangen würden, ohne sich dabei im Gegenzug auf Mengen festlegen zu wollen. Er vermisst offene und ehrliche Kommunikation - und plädiert des Weiteren vehement dafür, dass zukünftig wieder verstärkt Erfahrung in das Tendermanagement einfließen solle. Und nicht nur Algorithmen.

KOSTEN UND SERVICE AUSBALANCIEREN

Ebenfalls anwesend auf dem DVZ-Event war Andre Münch, Vertriebsmanager bei Siemens Digital Logistics. Münch glaubt sogar, dass sich die "Kostenschraube" im Tender Management derzeit überhaupt nicht mehr drehen lasse. Großes Potential sieht er aber darin, Kosten und Servicelevel weiter auszubalancieren. Er sprach von Verladern, "die davon profitieren könnten, dass sich Transporteure über Dienstleistungen für neue Lieferkonzepte oder das Retourenmanagement im E-Commerce spezialisieren". Und genau das müsse in Ausschreibungen berücksichtigt werden. Zwar zöge das Investitionen bei den Dienstleistern nach sich, es führe aber auch zu einer höheren Kundenbindung. Der Transporteur sei heutzutage schließlich nicht mehr so leicht zu ersetzen, wie Münch abschließend ausführte.

NACH WIE VOR HOHE KOMPLEXITÄT

Neben der fehlenden Kundenorientiertheit gibt es aber noch ein weiteres Problem des Tendermanagements: die hohe Komplexität. Das wurde bereits auf der "2. Tender Management Konferenz", die vor rund einem Jahr stattfand, thematisiert. Tenor: Ausschreibungen sind inzwischen so kompliziert, dass selbst Verlager sie nicht mehr verstehen, sondern nur deren Berater.

ZIEL: BESTELLEN WIE BEI AMAZON

Und daran hat sich auch ein Jahr später nicht wirklich was geändert. Wie Joachim Schmidt, Logistik-Professor der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft in Ludwigshafen, ausführt, dürfe

Logistik nicht mehr so sehr "Manufaktur" sein. Man brauche mehr Standardprodukte, auch seitens der Verlager. Er denkt dabei auch über Stückguttransporte hinaus. Optimal für Schmidt wäre es, wenn Buchungen so einfach wie eine Amazon-Bestellung ablaufen würden. Zwar ist das vereinzelt schon möglich - insbesondere in der Luft- und Seefracht -, von einem Standard ist man aber noch weit entfernt. Neben Amazon sind auch Buchungsportale aus dem Hotelgewerbe für Schmidt ein Vorbild. Der Professor glaub fest daran, dass sich das Tendermanagement in der Logistik in gewissen Teilen dorthin bewegen werde.

IN DER ZWISCHENZEIT

Bis es soweit ist und Buchungen derart simplifiziert sind, dass selbst Faktoren wie Erfahrungen eine untergeordnete Rolle spielen, können wir von der HDS International Group (<http://www.hds-international.group/>) Ihnen dabei helfen, ein optimales Tendermanagement durchzuführen. Mit der Expertise aus 14 Jahren Logistikkostenberatung stellen wir Ihnen Datenlagen für die Ausschreibung zusammen, erstellen Anforderungsprofile an die Logistikdienstleister, legen Service-Level unter Berücksichtigung betriebsbedingter Besonderheiten fest, sichten den Markt, geben stets Feedback und Handlungsempfehlungen und begleiten mit Ihnen gemeinsam die gesamte Umsetzung. Oder, anders ausgedrückt: Unsere Erdbeeren schmecken nicht nach Kohl ?

Weitere Artikel auf: <http://www.hds-international.group/blog/>

ÜBER UNS

Die HDS International Group verbessert seit über 14 Jahren die logistischen Prozesse ihrer Kunden, senkt Transportkosten und Emissionen. Über 1.000 Projekte haben wir erfolgreich begleitet. Wir verhandeln jährlich mehr als eine Milliarde Euro Frachtaufkommen und sind in den Bereichen der Rechnungsprüfung und Transparenzschaffung Marktführer in Europa. Über 100 mehrsprachige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit langjähriger logistischer Expertise bilden unser Kapital.

HDS International Group 2019 / Bild: Pixabay

Pressekontakt

Herr Nils-Andreas Andermark
Online Marketing Manager

HDS International Group

Willy-Brandt-Platz 16-20
38102 Braunschweig, Deutschland

Telefon: +49 531 288 75 - 0
E-Mail: n.andermark@hds-consulting.com
Website: www.hds-international.group

Firmenportrait

ÜBER UNS

Die HDS International Group ist eines der europaweit größten Beratungsunternehmen für Logistikkosten-Management mit Standorten in Braunschweig, Wien, Moskau, Vadodara (Indien) und Cherson (Ukraine). HDS ist Marktführer in den Bereichen Logistikcontrolling und automatisierte Rechnungsprüfung/Gutschriftsverfahren für Logistikdienstleistungen. Seit über 13 Jahren ist die HDS International Group für ihre Kunden tätig. Wir verbessern logistische Prozesse, senken die Transportkosten und geben unseren Kunden eine transparente Sicht auf ihre Logistikkosten. In diesen erfolgreichen Jahren haben wir mehr als 1.000 Projekte begleitet - und verhandeln jährlich mehr als 1 Milliarde Euro Frachtaufkommen.

Die Ziele einer Projektarbeit reichen von Kosteneinsparung, Prozessverbesserungen, Transparenz in den logistischen Abläufen bis hin zu der Arbeitsentlastung im Bereich Controlling und Rechnungsprüfung. Die HDS besteht aus mehr als 100 spezialisierten Fachkräften mit langjähriger Erfahrung im Bereich der Logistik.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.de/haftungsausschluss>