

# Treffsicherheit

## In Kürze

Auch wenn nicht jeder Dienstleister begeistert ist: Ausschreibungsplattformen sind bei der Vergabe von Aufträgen nicht mehr wegzudenken. Die Betreiber dieser Tools wissen um die Bedenken der Dienstleister und versuchen, mit neuen Services die Sorgen zu zerstreuen.

**Verlader finden längst nicht immer einen geeigneten Logistikdienstleister. Ausschreibungsplattformen können dabei eine Stütze sein, doch gibt es Vorbehalte seitens der Dienstleister. Auch deshalb trifft man nicht immer ins Schwarze.**

Ausschreibungsrunden will die ZF Friedrichshafen AG möglichst schnell abschließen. Auch deswegen nutzt der Automotive-Zulieferer Plattformen wie Ticontract. Als er im März 2019 neue Jahreskontrakte für Luftfracht bis 2,5 Tonnen vergeben wollte, lud er fünf Logistikdienstleis-

von Tender-Management-Plattformen während der letzten Jahre vorgenommen haben. Mit der skandinavischen Plattform Easytender, welche unlängst von der bel-



ter, die nach zwei Verhandlungsrunden in der engsten Wahl standen, zum Schlusstermin in die Unternehmenszentrale ein. Hier konnten sie ihre Angebote nochmals nachbessern und die Änderungen auf Ticontract eintragen. Die ZF-Einkäufer verglichen die Ergebnisse und stimmten sich vor der endgültigen Vergabe mit internen Entscheidern ab. Am Ende des Tages waren die erfolgreichen Angebote unterschrieben, und ZF hatte sein Ziel erreicht.

### Große Zeitersparnis für Verlager

„Früher waren für diesen Prozess mehrere Tage nötig“, blickt Petra Spiegel, bei ZF verantwortlich für den interkontinentalen Transporteinkauf, zurück. „Heute können wir durch schnellere Kalkulationen und Transparenz durch Szenarienbildungen den Entscheidungs- und Verhandlungsprozess wesentlich beschleunigen.“ Ende 2019 steht die nächste Runde an. Der Konzern will dann Kontrakte für Seefracht ausschreiben.

Wie viele Verlager profitiert auch ZF von Produkt-Updates und Weiterentwicklungen, welche Cargoclix, Timocom, Transporeon (Ticontract) und andere Betreiber

gischen Alpega Group („Teleroute“) übernommen wurde, ist ein weiterer Anbieter hinzugekommen. Auch wegen des steigenden Wettbewerbsdrucks sind zuletzt viele Tenderprozesse digitalisiert und standardisiert worden.

Ausdrücklich versichern die Betreiber, dass von den hierdurch erzielten Zeit- und Kosteneinsparungen auch die Dienstleister profitieren. „Wir stimmen die Anforderungen von Verladern und Dienstleistern auf Feedback-Veranstaltungen ab“, versichert Thomas Einsiedler, Chief Product Officer (CPO) von Transporeon. So ist heute längst Standard, dass die Dienstleister auf den Plattformen ihre Stammdaten hinterlegen. Auch von neuen Vollständigkeits- und Plausibilitätstools profitieren sie.

Im Fokus stehen jedoch die ausschreibenden Unternehmen, die möglichst jeden neuen Kontrakt auf den Portalen platzieren wollen. „In der Vergangenheit waren die Plattformen entweder einfach zu bedienen, aber für anspruchsvolle Ausschreibungen ungeeignet“, urteilt Victor Meier, Gesellschafter von Cargoclix. „Oder aber die Plattformen waren flexibel, dafür aber nur von erfahrenen Nutzern mit großem Aufwand zu bedienen.“ Die ▶

## Serie: „Ran an neue Aufträge“

Wie man trotz Krise wachsen kann, zeigt die neue Serie.

- Teil 1: Ist Outsourcing weiter im Trend? (VR 36)
- Teil 2: Dos und Don'ts im Tender-Prozess (VR 37)
- Teil 3: Angebotspreise richtig kalkulieren (VR 38)
- **Teil 4: Das bieten Ausschreibungsplattformen (VR 39)**



Transporeon

„Steigern Sie Ihre Anbieterattraktivität durch proaktive Kommunikation mit den Verladern.“

**THOMAS EINSIEDLER,**  
Chief Product Officer (CPO) von Transporeon

### Woran Dienstleister die Ernsthaftigkeit einer Ausschreibung erkennen können

**Wie hat sich die Nachfrage der verladenden Wirtschaft nach Tender-Management entwickelt?**

Die Nachfrage ist in den letzten Jahren enorm gestiegen. Allerdings wollen viele ausschreibende Unternehmen nur die aktuellen Preise im Markt sondieren. Für Logistikdienstleister ist es häufig nicht ganz einfach, solche Vorstöße von echten Ausschreibungen zu unterscheiden. Ich empfehle deshalb eine Vorqualifikation: Der Logistikdienstleister sollte in jedem Fall prüfen, ob Geschäftsbeziehungen zum ausschreibenden Unternehmen existieren und ob der Inhalt der Ausschreibung zu seinen Zielmärkten passt.

**Woran kann der Dienstleister konkret erkennen, dass die Ausschreibung wirklich ernst gemeint ist?**

An der Detailgenauigkeit der Unterlagen. Je mehr Informationen diese enthalten, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass das ausschreibende Unternehmen sich mit deren Inhalten ernsthaft beschäftigt hat und tatsächlich neue Partner sucht.

**Wie können Dienstleister sich auf Ausschreibungen vorbereiten?**

Wichtig ist eine gut gepflegte Datenbank, welche alle wichtigen Informationen, insbesondere Kosten, Tarife und Konditionen enthält. Je mehr Abteilungen und Nieder-



Apari Consulting

**Rainer Hoppe, geschäftsführender Gesellschafter der Apari Consulting, Wiesbaden**

lassungen involviert sind, desto größer ist der Abstimmungsbedarf. Auch manche Anbieter von CRM-Systemen sind ins Tender-Management eingestiegen und haben Workflows konzipiert, welche alle Beteiligten einbinden. Mit solchen Lösungen können wesentlich schneller Angebote ausgearbeitet werden.

**Wie viel Zeit müssen Dienstleister in solche Projekte investieren?**

Auf jeden Fall mehrere Tage. Wenn viele Beteiligte einzuschalten sind und bei internationalen Ausschreibungen können sich die Vorbereitungen über Wochen hinziehen. *bot*

**Ausschreibungsplattformen wollen den Verladern helfen, ihre Treffsicherheit bei der Auswahl der Dienstleister zu verbessern**

Freiburger Softwareschmiede hatte auf der Messe Transport Logistic 2019 eine vollständig überarbeitete Version ihres 20 Jahre alten Tender-Klassikers präsentiert. Die neue Software fällt durch eine einfache Benutzerführung mit zahlreichen Dokumentvorlagen auf. Auch sehr große und komplexe Kontrakte können jetzt auf der Plattform ausgeschrieben werden.

### Plattformen werben mit neuen Services

Die Antwort der Wettbewerber ließ nicht lange auf sich warten. Transporeon entwickelte unter anderem ein Tender-Benchmarking-Tool, welches Angebote für ausgeschriebene Relationen mit anderen für die gleiche Branche vergleicht. Die ausschreibenden Unternehmen können Bewerbern mitteilen, wo Letztere im Markt wirklich stehen, und überarbeitete Preise empfehlen. Zudem hatte der Ticontract-Betreiber seinem Gutschriftenverfahren eine Frachtrechnungsprüfung vorgeschaltet, welche die Zahlen und Positionen der Dienstleister durchcheckt.

Timocom öffnet seine Datenbanken mit über 43.000 geprüften Transportunternehmen für Verloader, welche gerne mit neuen Geschäftspartnern in Kontakt treten wollen. Wenn das Leistungsportfolio der Dienstleister mit den Anforderungen der Ausschreibung übereinstimmt, werden diese von Timocom benachrichtigt. Solche Updates machen verladenden Unternehmen den Entschluss, Neukontrakte online auszuschreiben, leichter als noch vor wenigen Jahren. Während der

jüngsten Zeit verzeichnen nahezu alle Plattformen zahlreiche Neuzugänge. „Die Nachfrage nach Tender-Management ist zuletzt enorm gestiegen“, bestätigt Rainer Hoppe, Geschäftsführer von Apari Consulting in Wiesbaden (siehe Interview Seite 19).

Weil jedoch die Vorbereitung von Ausschreibungen immer weniger Aufwand verursacht, ruft dies auch Unternehmen auf den Plan, welche keine neuen Kontrakte planen, sondern lediglich aktuelle Marktpreise und -konditionen sondieren wollen. Allerdings eröffnet diese Veränderung auch den Dienstleistern neue Chancen. So weiß Hoppe von einem österreichischen Branchenunternehmen zu berichten, das den deutschen Markt mit der Teilnahme an möglichst vielen Ausschreibungen erschließen wollte. Mit der Zeit gewann das Unternehmen ein Gespür für hiesige Preise und Konditionen und

konnte manchen Tender für sich entscheiden. „Dieser Newcomer hatte mit seiner Strategie letzten Endes Erfolg“, bilanziert der Unternehmensberater.

Trotzdem stehen Logistikunternehmen vor der Herausforderung, ernst zu nehmende Ausschreibungen möglichst schnell zu identifizieren. Möglicherweise helfen hierbei Softwares wie das Logo Tender-Management-Tool des Starnberger Unternehmens Logo Consult. Die Lösung, die Teil eines CRM-Systems ist, unterstützt Dienstleister nicht nur bei der Teilnahme an einem Tender, sondern gibt auch Hinweise, ob Mitmachen Sinn macht oder nicht. „Das Tool ermittelt aus den gesammelten Kundendaten relevante Kennzahlen und stellt sie dem Entscheider zur Verfügung“,



Mehr zum Thema im Dossier „Tender-Management“

[www.verkehrsrundschau.de/dossiers](http://www.verkehrsrundschau.de/dossiers)

### Sitra-Spedition: genauere Informationen von den Auftraggebern gewünscht

Jährlich nimmt die Sitra-Spedition in Hamburg an zwei bis drei Ausschreibungen vorzugsweise für Containerverkehre teil. Auch für Sonderfahrten für Nachlaufverkehre in der Luftfracht hat sich das Unternehmen wiederholt beworben. „Die Software-Führung auf den Plattformen ist einwandfrei, die Kommunikation der ausschreibenden Industrieunternehmen war jedoch wiederholt unbefriedigend und hat die Kalkulation erheblich erschwert“, blickt Projektmanager Alexander Schoen zurück.

So bleibt häufig unklar, welche Servicequalität die Verloader wünschen. Vor allem aber bleiben sie bei den Transportvolumina unge-

nau beziehungsweise halten ursprüngliche Aussagen nicht ein. Wiederholt mussten die Hamburger erleben, dass Kontrakte an mehrere statt nur an einen Dienstleister vergeben wurden, was die ursprüngliche Kalkulation über den Haufen warf. Außerdem vermissen sie häufig ein „transparentes Feedback“ über die Preisvorstellungen des Gegenübers. „Mit diesem Wissen können wir nicht nur präziser kalkulieren, sondern auch Innovationen im eigenen Haus anstoßen“, gibt Schoen zu bedenken. „Wir brauchen hierfür jedoch präzise Daten.“ Ein Ampelsystem, das lediglich mit Rot oder Gelb über zu hohe Preise informiere, sei nicht ausreichend. *bot*



Alexander Schoen, Projektmanager bei der Spedition Sitra, Hamburg

erläutert Dorothee Gabor, Vorstand von Logo Consult. Mit dieser Lösung, welche unter anderem Militzer & Münch und Lagermax einsetzen, können allerdings nicht Neukunden gewonnen werden.

Hier spielen Transporeon & Co. ihre Stärken aus. „Halten Sie die Serviceleistungen, die auf unseren Datenbanken eingetragen sind, stets aktuell“, empfiehlt Einsiedler. Wer bei Ausschreibungen Erfolg wünsche, müsse mit wettbewerbsfähigen Angeboten überzeugen. „Steigern Sie Ihre Anbieterattraktivität durch proaktive Kommunikation mit den Verladern“, lautet ein weiterer Rat des Transporeon-Managers. Das ist wohl eine Reaktion auf Dienstleister wie die Sitra-Spedition. Sie bemängeln, dass die Plattformen bislang keine Lösung gefunden haben, Servicequalität überzeugend darzustellen (siehe Kasten Seite 20).

*Stefan Bottler, freier Journalist* ■■■

### Ausschreibungsplattformen im Überblick\*

Anbieter/Homepage/Plattform	Beschreibung	Besonderheiten	Innovationen
Cargoclix, Freiburg Cargoclix.de „Tender“	Plattform für weltweite Ausschreibungen für alle Verkehrsträger	Ratingsystem zur Bewertung von Dienstleistern; Blacklist (Ausschluss unpassender Dienstleister)	Zahlreiche Vorlagen mit intuitiver Benutzerführung
Timocom, Erkrath Timocom.de	Plattform für europaweite Ausschreibungen im Straßengüterverkehr	Netzwerk mit 43.000 geprüften Dienstleistern; Synergien mit Spotmarktlösung möglich	App-basierte Lösung; Kalkulationstool für Dienstleister
Transporeon, Ulm Transporeon.com „Ticontract“	Plattform für weltweite Ausschreibungen für alle Verkehrsträger	Synergien mit hauseigener Spotmarktlösung möglich; Marktführer mit über 10.000 Tendern im Jahr	Tender-Benchmarking mit Drittangeboten; Frachtrechnungsprüfung; besonderes Tool für Neubewerber
Alpega, Zaventem (Belgien) tendereasy.com „TenderEasy“	Plattform für weltweite Ausschreibungen Straßen- und Seeverkehre	Einfache Benutzerführung	Frachtrechnungsprüfung; zahlreiche Feedback- und Verhandlungstools

\* beispielhafte Auswahl einiger Plattformen

Quelle: VerkehrsRundschau 2019; Anbieter



## BOARDS

1. Interessanten Artikel über autonomes Fahren finden
2. Artikel an einen Kollegen senden
3. Mit Kollege über autonomes Fahren diskutieren

**Boards** sind Chat-Gruppen, in denen hinzugefügte Mitglieder Nachrichten und VerkehrsRundschau Inhalte wie News, Videos oder Weiterbildungskurse teilen können.