

### LIEFERLOGISTIK

# Kooperativ einkaufen

Was macht das „grüne“ Beschaffungswesen so herausfordernd für die Handelspartner? Welche Chancen ergeben sich durch engere Kooperationen für den Gartenfachhandel? Das beantworten Logistikexperten und Transportunternehmen.

Pflanzenlogistik ist für alle Beteiligten eine Herausforderung. Das Zusammenspiel von Erzeugern, Vermarktern, Spediteuren und dem Handel muss eng verzahnt sein und möglichst reibungslos funktionieren, um den Verbrauchern Lebendgrün in aller Frische präsentieren zu können. Just in time ist hier der Anspruch, den sich Lieferanten und Logistikdienstleister auf die Fahnen geschrieben haben: Sobald die Nachfrage da ist, soll auch die Ware verfügbar sein, in der benötigten Menge und Qualität. Dabei kann schon ein leichter Wetterumschwung genügen, um einen plötzlichen Nachfrageschub zu generieren, sei es nach Blühpflanzen oder Rasensaat.

### Kooperation ist grundlegend

Diese Anforderungen sind für einzelne Fachhändler kaum im Alleingang zu bewältigen. Deshalb ist der kooperative Einkauf gerade für kleinere Unternehmen so wichtig. Die Lieferanten ihrerseits haben diesen Bedarf schon lange erkannt. Mit der Branchenkooperation SynLOG haben sie eine Logistikplattform für Baumärkte und Gartencenter geschaffen. Sie zielt darauf, Angebot und Nachfrage aufeinander abzustimmen. Dafür ist entscheidend, dass neben dem Warenfluss auch der begleitende Informationsfluss reibungslos läuft. Für dessen technische Umsetzung hat SynLOG gemeinsam mit GS1 Germany die Nummer der Versandeinheit (NVE) eingeführt. Sie soll eine zuverlässige Identifizierung und Nachverfolgung von Sendungen erleichtern. Gerade für das zunehmende E-Commerce-Geschäft und die Zustellung über Kurierexpressdienste erhöht sich somit die Liefertreue und die Zustellung über Kurierexpressdienste erhöht sich somit die Liefertreue und die Zustellung über Kurierexpressdienste erhöht sich somit die Liefertreue. Höhere Kundenzufriedenheit und Erträge sind die Folge.



Für den Bereich High-Value-Transporte entwickelt die Franz Wirtz GmbH sichere und zuverlässige Logistiklösungen.

Foto: Franz Wirtz GmbH, Bornheim



Auf schnellstem Wege zum Kunden: Warenverräumung bei Hinrichs

Foto: Hinrichs Pflanzen, Edewecht

Eine Direktzustellung an Endkunden kann übrigens auch für grüne Fachhändler von Interesse sein, die bislang nicht übers Internet verkaufen. Ralf Meistes, Department Head Dachser DIY-Logistics, erläutert dies an einem Beispiel: „Der Kunde bestellt Terrassenmöbel im Laden. Der Händler leitet die Bestellung zum Lieferanten weiter. Bei diesem holt nun der Logistikdienstleister die Ware ab und liefert sie direkt an den Kunden aus.“ SynLOG-Partner Dachser hat als Stückgutlogistiker für diesen Service eine eigene, standardisierte Produktfamilie mit Namen „targo on-site“ geschaffen.

„Damit kann der stationäre Händler theoretisch unendlich viele Produkte

anbieten, ohne sie im Laden zu haben“, so Meistes zu den Vorteilen. Der Händler brauche allenfalls ein Muster vorzuhalten, der Laden entwickle sich zum Showroom. Damit einher geht auch eine engere datentechnische Verflechtung, um Bestellungen auf unterschiedlichen Verkaufskanälen zu bündeln, Lieferscheine zusammenzuführen und am Schluss dem Kunden eine Gesamtrechnung stellen zu können.

Marktbeobachter sehen den stationären Gartenfachhandel verstärkt im Wettbewerb mit reinen Internetversendern. Um seine Marktanteile zu verteidigen oder sogar auszubauen, empfehlen sie dem Handel ebenfalls, auf flexible