

Der Transport nach Spanien (und Südfrankreich) im Umbruch

Themen, die eine Spanienspedition bewegen
Spanientransporte als Beispiel für neue Marktmechanismen

Im Herbst des vergangenen Jahres konnte ein erster Eindruck gewonnen werden, welche Auswirkungen der Laderaumengpaß haben konnte.

Als Ergebnis unterschiedlicher - sich gegenseitig zum Teil verstärkender Faktoren - kam es im Herbst zu eklatanten Auswirkungen auf dem Transportmarkt.

- Fahrermangel
- hervorgerufen durch Überalterung des Personals
- fehlendem Nachwuchs
- Ausbleiben großer Kontingente der bislang als Lösung propagierten Fahrer aus Osteuropa aufgrund guter Beschäftigungslage in den Heimatländern
- Verschärfung der Durchsetzung der einschlägigen Lenk- und Ruhezeitenverordnung
- allgemein gute Wirtschaftslage mit Steigerungen der Exportquote in Deutschland

Bei gleicher oder steigender Frachtmenge verteilt auf gleiche oder geringere Anzahl LKW, führt dies unweigerlich zu Verwerfungen auf dem Markt.

Der Kunde, welcher seit vielen Jahren den Laderaumüberschuß gewohnt ist, wurde nun mit der Problematik konfrontiert, mehr für seine Fracht zu bezahlen, um überhaupt Frachtraum zu bekommen, oder musste den Mangel verwalten.

Selbst Expressfahrten nach Spanien oder Frankreich waren zum Teil nicht mehr organisierbar, da die Kapazitätsgrenzen erreicht waren.

Wir als inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen möchten Ihnen hiermit einmal unsere Sicht der Situation darlegen.

Als Spanien-Spedition mit eigenem Fuhrpark und enormen Fixkosten konnten wir unsere Kunden bedienen.

Was geschieht jedoch, sobald die große Welle der Laderaumnachfrage verebbt ist?

Viele Kunden befragen den Markt, um sich in Zeiten entspannterer Laderaumsituation wieder kostengünstig am Markt zu bedienen.

Dies funktioniert solange, bis erneut Engpässe auftreten, bedingt durch Feiertage oder saisonale Mengenschwankungen.

Wie können wir zu gleichbleibenden Konditionen eine Transportgarantie über das Jahr hinweg geben, wenn gleichzeitig der Kunde wenig loyal ist?

Im Ergebnis führt dies zu einer Bewegung weg von klar kalkulierbaren Preisen, hin zu ad hoc - Preisgestaltung analog dem Spotmarkt.

Wenn die Marktmechanismen genutzt werden, dann muss dies auch für beide Marktteilnehmer möglich sein.

Die Preisgestaltung im Spanien-Transport ist aufgrund der saisonalen Schwankungen traditionell schwierig.

Die Abgabe von Jahrespreisen ist künftig aufgrund geschilderter Umstände nur noch bei sehr verlässlichen Kunden möglich.

Insbesondere im Bereich der Spezialverkehre, wie Coilmuldentransport und dem Transport von Langstahl in Längen bis 13,5 Metern, bedarf es der Vorhaltung entsprechender Fahrzeuge und Infrastruktur, welche ganzjährig unterhalten sein will.

Wir haben die Erfahrung machen müssen, dass unsere Dienste gerne in der Krise zu den Regelpreisen in Anspruch genommen wurden und sodann die Mengen augenblicklich bei Entspannung des Marktes abgezogen wurden, da Laderaum günstiger eingekauft wird.

Für uns ist diese Arbeitsweise unbefriedigend, da wir uns als seriöser Partner unserer Kunden sehen, und nicht von Notlagen profitieren wollen.

Dies muss aber dann auch für alle Marktteilnehmer gelten.

Es gibt nur noch wenige Spanienspeditionen mit eigenem Fuhrpark, welche in der Lage sind, flächendeckend Stahlverladungen nach Spanien und Südfrankreich in 6 und 12 Meter Längen zu realisieren, sowie Coil-Mulden Auflieger für die einschlägigen Spezialverkehre der Aluminium- und Stahlindustrie bereit halten.

Eine aktive Kapazitätssteuerung ist ansonsten nur über den Preis möglich; bedeutet für den Verlager jedoch schwankende Preise und schwierigere Kalkulation.

In dem von uns bedienten Segment ist die Systematik für Transporte nach Spanien und Südfrankreich vergleichbar.

In diesem thematischen Zusammenhang möchten wir auf den in der DVZ am 3.1.18 erschienenen Aufsatz von Philipp Biermann und Kornelia Reifenberg verweisen, welcher interessante Gedanken zum Thema verarbeitet hat <https://www.dvz.de/rubriken/logistik/single-view/nachricht/der-preis-ist-noch-nicht-heiss-genug.html>

Vielleicht wird es Zeit umzudenken.