



Herr über Millionen
Paletten: Marcus Falkenhahn.

Paletten-Poker

Sie ist 120 Zentimeter lang, 80 Zentimeter breit und 14,4 Zentimeter hoch: die Holzpalette des Herstellers Falkenhahn AG im WORLD-Standard. Das Unternehmen aus Thüringen macht seit 2008 mit einem revolutionären Konzept auf sich aufmerksam: Paletten werden nicht getauscht, sondern gekauft.

Falkenhahn ist 2008 aus dem EPAL-Pool ausgestiegen und setzt seitdem auf den WORLD-Standard: „Die im Volksmund sogenannte 'Europalette' gibt es nun schon seit über 50 Jahren und sie hat sich durch ihre Konstruktion über Jahrzehnte bewährt. Allerdings denken wir, dass die Zeit im Zuge der weiteren Globalisierung der Märkte und der damit verbundenen Logistik reif war für eine globalere Nutzung dieses Palettenprinzips. Diese globale Verwendungsmöglichkeit bringen wir durch den Produktnamen WORLD-Palette sehr gut zum Ausdruck. Weiterhin sind wir aus dem EPAL-System ausgestiegen, weil wir der Auffassung sind, dass damit ein freier Wettbewerb auf dem Palettenmarkt mit unterschiedlichen Marken zu marktgerechten Preisen unterstützt wird und dass dies im Interesse unserer Kunden ist“, meint Vorstandsmitglied Marcus Falkenhahn im Gespräch mit dem LT-manager.

Die Idee hinter dem „Kaufen statt tauschen“-Prinzip ist relativ simpel: Täglich fahren LKW Millionen von Paletten quer durch Deutschland. Liefert ein Lastwagen Produkte eines Herstellers, die auf Paletten festgezurrt sind, beim Händler ab, erhält er im Gegenzug die gleiche Anzahl an leeren Paletten. Diese tauscht der

Fahrer beim nächsten Versender gegen einen frisch beladenen Holzträger ein. So weit die Theorie, die über Jahrzehnte gut funktioniert hat. In der Praxis sieht es jedoch laut Marcus Falkenhahn anders aus: Oftmals hat der Empfänger keine Paletten, die er dem Speditionsfahrer direkt im Tausch mitgeben kann. Oder er wechselt eine neuwertige Palette gegen eine alte oder gar kaputte Palette aus.

Was nun folgt, ist jede Menge Papierkram: Um den Misstand oder das Fehlen der Paletten zu dokumentieren, werden deutschlandweit Millionen von Paletten-scheinen ausgestellt und anschließend in den Buchhaltungen der Beteiligten verbucht, verrechnet, ausgebucht, abgeschrieben, gutgeschrieben ...

Für viele Unternehmen ein untragbarer Zustand und ein immenser Bürokratieaufwand, der im Tagesgeschäft zu bewältigen ist. Hinzu kommt fehlende Transparenz im regelrechten Paletten-tauschchaos, unklare Eigentumsverhältnisse und nicht zuletzt das Thema, wer den Wertverlust der Palette zu tragen hat. All diese Faktoren machen das millionenfache Tauschgeschäft mit den herkömmlichen Paletten laut Falkenhahn zunehmend unattraktiv.

Beim System des Weiterverkaufs wird die Palette dagegen als Teil der Verpa-

ckung (Handelsware) und nicht mehr als Transportmittel betrachtet. In der Konsequenz wird die Palette wie ein Umkarton behandelt und entweder im Angebotspreis mit einkalkuliert oder – gängiges Erfolgsmodell der Praxis – mit der Ware weiterverkauft und dementsprechend fakturiert. Durch den Weiterverkauf geht die Palette in das Eigentum des Käufers über, und unklare Eigentumsverhältnisse, Schwund oder Diebstahl gehören der Vergangenheit an. Eine wichtige Voraussetzung für einen reibungslosen Weiterverkauf ist ein einheitlicher Palettenstandard: Alle Paletten müssen genormt sein, damit – ähnlich wie beim Tausch – Plagiate nicht in den Kreislauf gelangen.

Neue Studie unterfüttert Kaufmodell

Um das Modell mit Zahlen zu unterfüttern, hat der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSL) beim Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik in 2009 eine Studie in Auftrag gegeben, die die tatsächlichen Kosten des Palettentauschs ermittelt und die effektiv anfallenden Kostenblöcke für Versender, Spediteure und Empfänger transparent gemacht hat. Wichtigste Ergebnisse der Studie: Bei einem einzigen Paletten-

tauschvorgang fallen Kosten von bis zu drei Euro an, bei einem kompletten Umlauf einer Palette liegen sie sogar zwischen 3,81 Euro und 4,96 Euro. Hauptkostentreiber sind hierbei in erster Linie die enormen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Schwund, Diebstahl und Reparatur der Paletten.

Darüber hinaus wird in der Logistikbranche heftig gestritten, ob das Tauschverfahren an sich heute noch zeitgemäß ist, weil sich die Logistikprozesse und die Anforderungen in den letzten Jahren komplett verändert haben: So macht die zunehmende Globalisierung den Zugum-Zug-Tausch von Paletten im internationalen Speditionsverkehr nahezu unmöglich. Auch Leerfahrten zum Ausgleich von Palettenfehlbeständen können sich viele Speditionen nicht mehr leisten, da diese Zusatztransporte die ohnehin knappen Margen aufzehren. In Hochregallagern dürfen darüberhinaus nur neuwertige und qualitativ einwandfreie Paletten zum Einsatz kom-

men, damit eine ausreichende Sicherheit und ein störungsfreier Betrieb gewährleistet sind.

Auch dies kann beim klassischen Tauschgeschäft häufig nur schwer oder gar nicht gesteuert werden. Gerade die Spediteure, die beim Palettentausch etwa 65 Prozent der Gesamtkosten tragen und jährlich mit Kosten im sechsstelligen Bereich zu kämpfen haben, fordern laut Falkenhahn den Ausstieg aus dem Tausch. Während mittlerweile einige europäische Länder (unter anderem Italien, Schweiz, Dänemark) aus dem kostenfreien Tauschgeschäft ausgestiegen sind, tun sich die Marktpartner in Deutschland sichtlich schwerer. Laut Falkenhahn habe man die interessante Erfahrung gemacht, dass selbst eingefleischte Logistiker gar nicht so recht wüssten, wie der Tausch eigentlich funktioniert und welche Alternativen es zu diesem klassischen Modell gibt.

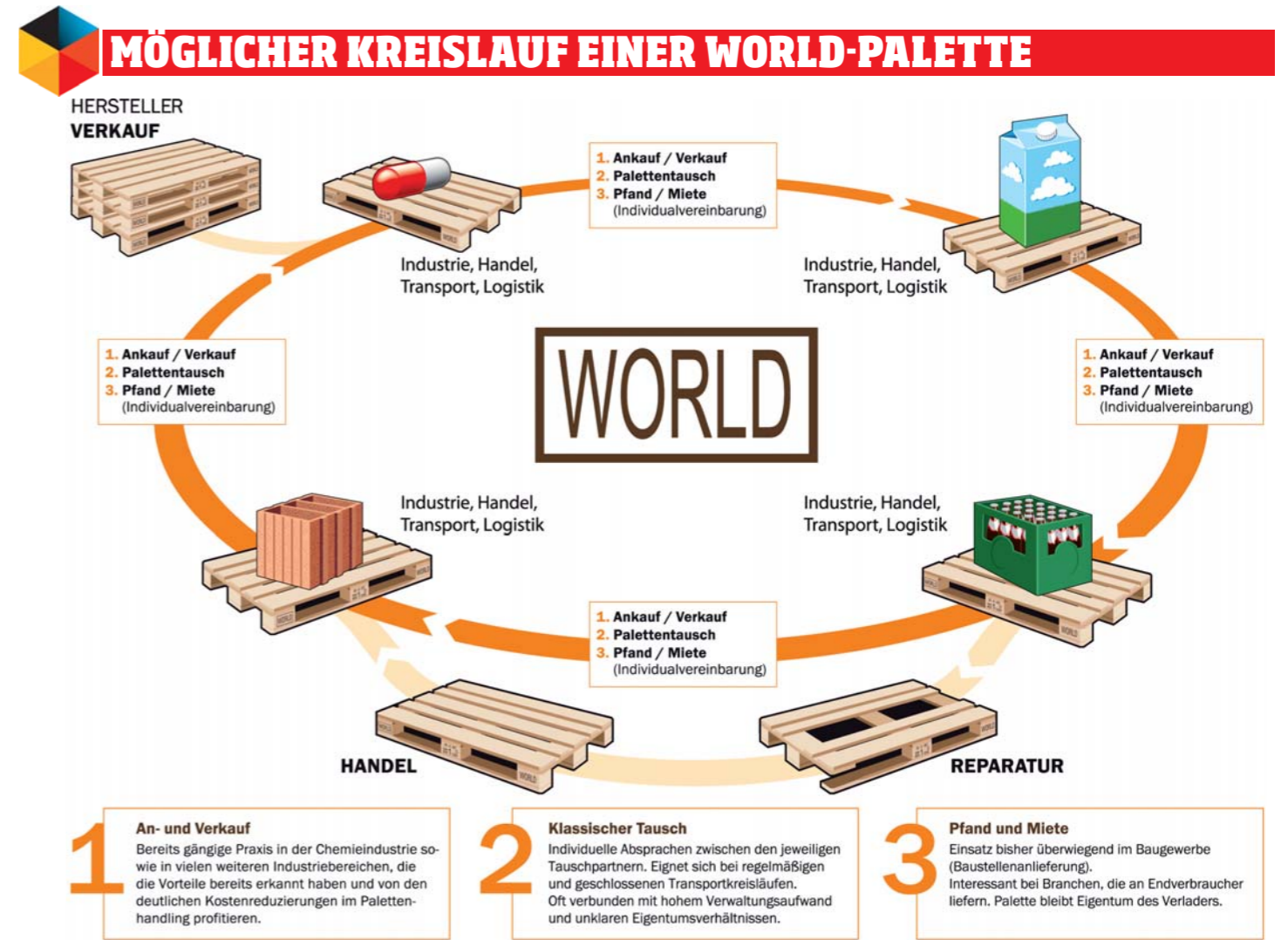
Um hier Klarheit zu schaffen, veranschaulicht die Falkenhahn AG den Kreis-



lauf einer Palette (siehe Graphik „Palettenkreislauf“). Hieraus geht hervor, welchen Weg eine Palette durchläuft und vor allem, welche Alternativen zum Tausch bestehen: Die Palette beginnt ihren Weg beim Hersteller, wo sie frisch aus der Produktion ihre Reise zum ersten Abnehmer aus Industrie oder Handel antritt. Dieser bestückt die Palette mit seiner Ware und lässt sie dann durch einen Spediteur zum Empfänger transportieren (ebenfalls aus Industrie oder Handel). Dieser setzt die Palette ein, um seine Waren zu transportieren oder verkauft sie an einen Händler. So kommt eine Palette im Laufe der Zeit in unterschiedlichsten Bereichen zum Einsatz. Dabei kommen drei Möglichkeiten in Frage:

- **Tausch:** Das am weitesten verbreitete Verfahren ist der Tausch, der durch individuelle Absprachen zwischen den Tauschpartnern geregelt wird. Dieses Verfahren eignet sich insbesondere bei regelmäßigen und geschlossenen Transportkreisläufen.

- **Pfand/Miete:** Eine Alternative zum Tausch ist der Pfand/die Miete, ein Verfahren, das bisher überwiegend im Bau-



STICHWORT: FALKENHAHN AG

DAS THÜRINGISCHE FAMILIENUNTERNEHMEN MIT SITZ IN GEISA (BEI BAD HERSFELD) FEIERTE 2008 SEINEN 75. GEBURTSTAG. 1933 von Josef Falkenhahn als Schreinerei gegründet und mittlerweile von Marcus Falkenhahn geleitet, produziert die AG seit 1992 Holzpaletten. 2008 stellte das Unternehmen seine Produktion von EPAL-Paletten auf WORLD-Paletten um. Falkenhahn kann pro Jahr rund 10 Millionen Paletten produzieren und beschäftigt rund 50 Mitarbeiter. Auf dem Firmengelände in Geisa stehen rund 80.000 Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung, um Just-In-Time-Lieferungen realisieren zu können. Die Kunden der AG kommen nach eigenen Angaben hauptsächlich aus Mittel- und Westeuropa. Stolz ist man im Hause Falkenhahn nicht nur auf die regelmäßigen ISO-Zertifizierungen, sondern auch darauf, dass jede Palette konturenvermessen wird, um eine konstante Qualität zu garantieren.



gewerbe bei der Baustellenanlieferung zum Tragen kommt. Besonders interessant ist dies auch für Branchen, die an Endverbraucher liefern. Die Palette bleibt hierbei Eigentum des Verladers und wird nach Verwendung gegen Pfandauszahlung wieder zurückgegeben.

- **An- und Verkauf/Weiterverkauf:** Eine weitere Möglichkeit ist der Weiterverkauf der eingesetzten Paletten. Dieses Modell ist bereits gängige Praxis in der Chemieindustrie sowie in vielen Industriebetrieben.

Insgesamt haben, so die Falkenhahn AG, mittlerweile rund 200 namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen den Umstieg auf den Weiterverkauf gewagt und diesen Schritt bislang nicht bereut. Ganz im Gegenteil: Eine aktuelle Erhebung und Auswertung

der Kundendaten hat gezeigt, dass der Weiterverkauf der Palette wesentlich wirtschaftlicher ist und sich in gut 90 Prozent der Fälle für den Verladers rechnet. Einsparungen im hohen 6-stelligen Bereich sind dabei keine Seltenheit. Selbst die Empfänger (Handelsunternehmen) können hierbei noch Geld sparen. Und die Speditionen, die bisher den größten Kostenblock zu tragen hatten, bleiben bei dieser Vorgehensweise ganz außen vor, da sie nur noch in der reinen Rolle des Transporteurs der Produkte sind.

Der erfolgreiche Unternehmensleiter Marcus Falkenhahn ist nach eigenen Angaben sehr zufrieden mit den von ihm getroffenen Entscheidungen, zum einen die WORLD-Paletten einzuführen und zum anderen bei Kunden und im Markt

kräftig die Überzeugungs-Trommel für das Kaufmodell zu rühren: „Für uns haben sich mit der WORLD-Palette neue Möglichkeiten ergeben, insbesondere im Exportbereich und durch unser neues Logistikkonzept „Weiterverkauf statt Tausch“ werden immer mehr Unternehmen auf uns aufmerksam, die jetzt erstmals ihre Kosten analysieren und nun neue Wege im Palettenmanagement gehen.“

Die letzten zwei Jahre wurden bei allen Unternehmen auf dem Markt von einer starken gesamtwirtschaftlichen Situation geprägt, was natürlich auch bei uns Spuren hinterlassen hat. Durch die Einführung der Marke WORLD konnten und können wir uns besser vom Wettbewerb abheben, was für ein Wachstum in der Zukunft spricht.“ *Martin Schrifer*