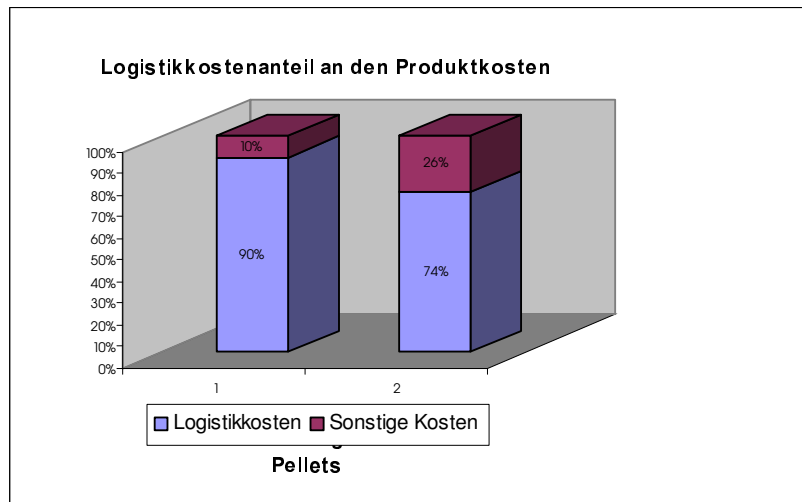


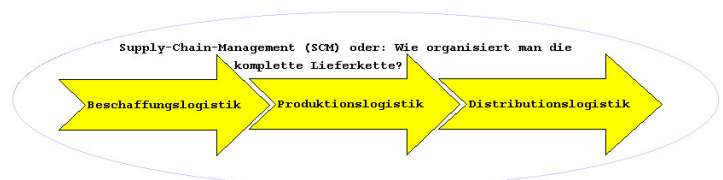
Logistik! In der jungen aber schnell wachsenden Pelletsbranche ist dies in vielen Betrieben das Zauberwort: Hier gibt es immer noch große Einsparpotenziale. Vom Sägewerk über den Pellets-Produzenten bis hin zum Endverbraucher - die Lieferkette ist lang und der Anteil der Logistik an den Endkosten liegt bei Pellets laut einer Marktforschung bei rund 26 Prozent: Ein echter Bärenanteil!

Das genaue Abklopfen und Überprüfen der Logistik lohnt sich deswegen meistens, denn "**die Logistik ist auf Grund des hohen Anteils an den Gesamtkosten ein Erfolgsfaktor** und der logistische Servicegrad für den Kunden neben Produktpreis- und Qualität unmittelbar von großer Bedeutung", sagt Martin Bleicher von der Regensburger Optitool GmbH, die mit OPTITOOL PEL/3 eine Software für die Pellets-Logistik vertreibt.



Themenfelder der Logistik

Die Firma Optitool hat in der Optimierung der Lieferkette (Supply Chain), nicht zuletzt auf Grund der mehrjährigen Erfahrungen im Mineralöllumfeld, Know-How aufbauen können. Laut Bleicher können auch in der Pelletsbranche die klassischen Themenfelder und Problemlösungen des Supply-Chain-Management bei der Organisation der Lieferkette umgesetzt werden: "Man muss sie aber natürlich auf die **Pellets-spezifischen Abläufe** übertragen", sagt er.



Ein zentraler Bereich sei hierbei die Beschaffungslogistik. Klar ist: **Materialien oder Rohstoffe vom Lieferanten müssen mengen-, termin- und qualitätsgerecht beim Produzenten eintreffen.** Im

Rahmen des Einkaufsprozesses wird festgelegt, zu welchen Bedingungen die Ware vom Lieferant beschafft wird. Also wer trägt die Kosten der Beförderung und wann findet der Gefahrenübergang statt?", verdeutlicht Bleicher.

In der Praxis sieht es dabei meist so aus: Die Sägespäne werden direkt vom angegliederten Sägewerk über Laufbänder oder sonstige innerbetriebliche Transportmittel transportiert, oder aus einem relativ nahen Sägewerk (in einem Radius bis ca. 50 Kilometer) per LKW angeliefert. "**Als Verkehrsträger ist die Straße** gegenüber dem Wasserweg oder der Schiene aber weit **führend**. Gerade bei der Schiene sind die mangelnde Flexibilität des Dienstleisters und der fehlende Laderaum Kritikpunkte", erklärt Herr Gerald Danner, der die FireStixx Holz-Energie GmbH in Österreich vertritt. Deswegen bleibe der Transport auf der Straße weiterhin die beste Lösung. Hier werden "**Walkingfloor-Fahrzeuge**" (Sattelaufleger mit

längsverschiebbaren Platten als Ladefläche, die lückenlos ineinander greifen) eingesetzt. Die Kommunikation mit dem Lieferanten erfolge dabei größtenteils mündlich oder per Fax. Bestellungen werden mit einer Bedarfsvorschau von fünf bis 30 Tagen aufgegeben. Obligatorisch ist im Rahmen des Wareneingangs dann die Qualitätsprüfung: Proben der Ware werden entnommen und unter anderem die Frische und Feuchtigkeit der Späne geprüft. Die Anliefermenge kann dazu durch das Verwiegen des beladenen und entladenen Fahrzeugs ermittelt werden. Die Späne werden schließlich entweder im Freien oder in einer Halle entladen.

Die dann einsetzende betriebsinterne Produktionslogistik beim Pelletherstellers ist laut Bleicher "allerdings eher hintergründig gefordert, beispielsweise durch die Lagerung der Betriebsmittel der Maschinen". Innerbetriebliche Transportvorgänge und Material- und Teilelagerung im Produktionsbereich böten nurmehr wenig Einsparpotenziale. **"Arbeitsschritte wie das Abscheiden von Fremdmaterialien, Pressen oder Kühlen können durch weitergehende Automatisierung jedoch weiter verschlanckt werden,** sind jedoch rein produktionswirtschaftliche Prozesse."

Weit mehr im Fokus sollte für Pellets-Hersteller dagegen die Distributionslogistik stehen. "Wenn das gefertigte oder gehandelte Produkt zum Abnehmer muss, hat man ein klares Ziel: Die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort in der richtigen Menge und Qualität bereitzustellen", sagt Bleicher. Dabei sollte sich der vom Produzenten oder Händler angestrebte Lieferservice möglichst mit den Erwartungen des Kunden decken. "...und eben diese **Erwartung des Endkunden**", so Bleicher weiter **„wird sich** mit zunehmenden Abdeckungsgrad an Pellets-Nutzern **erheblich steigern.**" Tagesgeschäft z.B. im Heizölbereich sei oft die Belieferung von heute auf morgen, was mittelfristig für die Pellets-Logistik auch zu erwarten ist.

Unterschieden wird nach verschiedenen Distributionskanälen: Etwa wenn die Lieferung direkt an den Endabnehmer via Silotankwagen erfolgt, oder via "Walkingfloor-Fahrzeug" an einen Großhändler geliefert wird und dieser erneut einlagert. Dazu gibt es die Lieferung via "Walkingfloor-Fahrzeug" an Distributionslager oder die Lieferung des Großhändler an seine Kunden via Silotankwagen aus einem/mehreren/verschiedenen Produzentenlagern. Laut Bleicher sind dabei Großhändler die ausschließlich Pellets einer bestimmten Handelsmarke anbieten am Markt ebenso vertreten, wie Großhändler mit bis zu 15 verschiedenen Pelletslieferanten.

Den idealen Ablauf einer Auftragsbearbeitung beschreibt Bleicher so, dass zunächst der Kunde die geschätzte Menge Pellets ordert und mit dem Anbieter den Liefertermin abstimmt. "Diese Terminabstimmung wird bestimmt von der Mindestvorlaufzeit, der generellen Verfügbarkeit und der Auslastung des zur Verfügung stehenden Fuhrparks." In Abstimmung zwischen der Disposition und dem Verkauf werden dann Liefertermine nach Regionen zusammengefasst und bei der Disposition auch definiert, von welcher Ladestelle aus welche Kundenaufträge beliefert werden. Bei der Tourenzusammenstellung sind dann alle kundenspezifischen Restriktionen, wie Schlauchlängen, Fahrerwünsche oder Anfahrmöglichkeiten des Silotankwagen zu beachten. "Ein Dispositionsplan für eine Planungsperiode (etwa eine Woche) kann bei mehrtägigen Planungen helfen", rät Bleicher. Im Idealfall wird die Anlieferung vom Disponenten oder dem Fahrer telefonisch noch feinabgestimmt. Abschließend werden die Pellets dann beim Kunden eingeblasen und die Ablieferung auf dem Lieferschein quittiert, der Lieferschein wird dann vom Fahrer an das Büro gefaxt oder nach Tourende abgegeben.

Ein langer Weg - und die Distributionslogistik ist laut Bleicher ganz klar "der umfangreichste und aufwendigste Ansatzpunkt in der Lieferkette", denn hier kämen ganz besonders die Branchen-spezifischen Eigenheiten zum Tragen. Diese erklärt Herr Werner Waschbichler von der zentralen Logistikstelle der BayWa AG: "Im Vergleich zu Futtermitteln haben Pellets einen sehr hohen konstanten Qualitätsstandard. Der **Lieferservicegrad im Pelletsbereich muss höher sein und die Auslieferung von Pellets zum Endverbraucher oder ins Pelletslager ist wesentlich zeitintensiver als die Auslieferung von Futtermitteln** in die Silos bei Landwirten. An sich sind die Silotankfahrzeuge in beiden Branchen allerdings nahezu identisch. Beim Pelletsfahrzeug wird jedoch ein Wiegesystem benötigt."

Auch beim **Vergleich zur Mineralöl-Distribution** hätten Pellets einen größeren Planungsaufwand: "Der Verbreitungsgrad von Pellets ist wesentlich geringer als der von Heizöl. Bei der Heizölauslieferung werden pro Tonne Heizöl etwa 15 Kilometer, bei Pellets aber rund 70 Kilometer zurückgelegt", sagt Waschbichler. Steigt nun aber wunschgemäß der Pellets-Verbreitungsgrad, müsse der Lieferservice im Pelletsbereich laut Waschbichler "erheblich ansteigen". Bisher schwanke dieser von 1 Woche bis zu 6 Wochen nach Auftragseingang. Heizölkunden würden dagegen standardmäßig nur eins bis drei Tage auf Ihre Lieferung warten. "Und während im Heizölbereich der Einsatz von branchengerechter Bürosoftware obligatorisch und Dispositionssoftware und Telematiksoftware seit vielen Jahren bei den Händlern Thema ist, gibt es im Pelletsbereich im EDV-Bereich noch Verbesserungspotentiale."

Für Bleicher hingegen steht fest; "Logistik ist ein Erfolgsfaktor in der Pelletsbranche. Eine Optimierung in der Lieferkette bedeutet Kostenersparnis, die den Kundenkreis weiter vergrößern wird." Gerade die Unterscheidung zum Wettbewerber könne unter anderem durch einen hohen Servicegrad erreicht werden. An einem lässt Bleicher deswegen keinen Zweifel: "**Die Logistik sollte eine Managementaufgabe sein**"

Autor: Jürgen Scharf