

Vertrieb im Umbruch

STUDIE Der E-Commerce verändert die Strukturen im industriellen Einkauf massiv. Das wirkt sich auch auf die Anforderungen an die in den Warenflussprozess involvierten Transport- und Logistikdienstleister aus

In letzter Zeit haben verschiedene Studien untersucht, wie sich der boomende Onlinehandel vor allem auf den Warenfluss zwischen gewerblichen Anbietern und privaten Empfängern auswirkt. Allerdings unterliegt auch der Industrievertrieb im Business-to-Business-Bereich gravierenden Veränderungen. Diesen müssen sich nicht nur die Hersteller selbst, sondern auch die eingeschalteten Transport- und Logistikdienstleister stellen und teilweise früher bewährte Geschäftsmodelle neu überdenken.

Vertriebe unter Druck

Die neueste Umfrage des KEP- und Logistikdienstleisters UPS unter Industriekäufern in Europa, den USA und China liefert Anhaltspunkte dafür, dass der Onlinehandel für diese Veränderung beziehungsweise „Disruption“ beim Industrie-einkauf sorgt. Mit Direktkäufen beim Hersteller und dem Wachstum bei elektronischen Marktplätzen entwickelt sich die industrielle Wertschöpfungskette ständig weiter und traditionelle Vertriebe geraten unter Druck, wenn es darum geht, Marktanteile zu halten, so das Resümee der Studie.

Auf der Basis einer Befragung von 800 Einkäufern in Frank-

reich, Deutschland, Italien und Großbritannien zeigt die UPS-Umfrage zum Kaufverhalten in der Industrie, dass 2017 mehr als 90 Prozent der Industriekäufer direkt beim Hersteller einkaufen. Das bedeutet einen Anstieg von 27 Prozentpunkten im Vergleich zur letzten UPS-Käuferumfrage im Jahre 2015. Die Studie zeigt darüber hinaus, dass die Einkäufer einen größeren Teil ihres Budgets bei Herstellern ausgeben: Hersteller-Direkteinkäufe machen mittlerweile 44 Prozent der Kundenausgaben in Europa aus.

„Das Kaufverhalten in der Industrie im Jahr 2017 ist von Disruption geprägt, und Direktkauf sowie Onlinehandel ersetzen die etablierten Geschäftsbeziehungen zwischen Vertrieb und Einkauf“, sagt David Hudson, Marketing Manager bei UPS Deutschland.

Laut der UPS-Umfrage besteht für die Hersteller die größte Herausforderung darin, den After-Sales-Service zu verbessern: 86 Prozent der industriellen Abnehmer erwarten von ihren Zulieferern Serviceleistungen nach dem Kauf. Obwohl ein effektiver Retourenprozess den wichtigsten After-Sales-Service darstellt, erwarten Käufer darüber hinaus ein breiteres Dienstleistungsangebot. Dabei werden Wartung und Reparaturen vor Ort von mehr



Beim Einkauf im B2B-Bereich werden zunehmend Internetplattformen genutzt

als 70 Prozent der Befragten als wichtigste Faktoren genannt.

Schnellere Zustellung

Ferner erwarten die Käufer schnellere Zustellung. Zwei von fünf Käufern gaben an, dass sie bei mindestens einem Viertel ihrer Industriebestellungen die Zustellung noch am selben Tag benötigen und 60 Prozent sagten, sie brauchen die Lieferung für alle Bestellungen normalerweise innerhalb von 48 Stunden oder weniger.

In Deutschland ist die Anzahl der Befragten, die ihren Kauf mithilfe der zuständigen Kundenbetreuer ausgeführt haben, von 52 Prozent im Jahr 2015 auf 43 Prozent in 2017 gefallen. Die Anzahl der Käufer, die am Standort der Zulieferer einkaufen, sank ebenfalls drastisch von 41 Prozent (2015) auf 26 Prozent (2017). Gleichzeitig wird der Onlineeinkauf immer beliebter in Deutschland, da bereits 77 Prozent der industriellen Abnehmer dieses Jahr auf

elektronischen Marktplätzen eingekauft haben.

Deutsche Industriekäufer liegen immer noch in Führung, wenn es um die Veränderungen bei den Herstellerdirektverkäufen geht: 94 Prozent der Unternehmen kaufen mittlerweile direkt beim Hersteller ein. Die Erwartungen der deutschen Käufer an den After-Sales-Service sind ebenfalls hoch: 85 Prozent der Unternehmen gaben an, dass sie Service vor Ort erwarten. *tbu*

Entscheidungshilfen für den Mittelstand

TRANSPORT FORUM Die von der Zeitung Transport organisierte Vortrags- und Diskussionsveranstaltung, die am 11. und 12. Oktober am Standort der Maschinenfabrik Bernard Krone in Spelle stattfindet, beschäftigt sich mit dem Thema Fuhrpark-Finanzierung

Unter dem Motto „Fuhrpark-Finanzierung – Perspektiven, Fallstricke und Entscheidungshilfen für den Mittelstand“ wird in diesem Herbst wieder das Transport Forum veranstaltet. Vom 11. bis 12. Oktober ist

diesmal die Maschinenfabrik Bernard Krone in Spelle der Gastgeber.

Das Thema Finanzierung ist besonders für kleine und mittlere Transportunternehmen ein zentrales Thema. Das

Transport Forum konzentriert sich auf die Finanzierung des Nfz-Fuhrparks. Neben der Finanzierung durch die Hausbank haben Unternehmen die Möglichkeit, die Finanzierungsangebote der Hersteller von Lkw sowie Trailern, Anhängern und Aufbauten zu nutzen. Kreditfinanzierung, Leasing und Miete spielen dabei eine wichtige Rolle. Ergänzend zu den herstellereigenen Anbietern agieren markenunabhängige Leasinggeber und Vermieter auf dem Markt.

Auf dem Transport Forum „Fuhrpark-Finanzierung“ geben Experten aus der Finanz- und Versicherungsbranche sowie aus der Nutzfahrzeugindustrie einen detaillierten Einblick in verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten. Sie referieren und diskutieren über die Vor-

und Nachteile der einzelnen Varianten. Die Teilnehmer erhalten Ratschläge für die aus wirtschaftlicher sowie rechtlicher Sicht optimale Gestaltung von Finanzierungsverträgen. Neben den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten werden auch Alternativen vorgestellt. Zudem wird anhand von Best-Practice-Beispielen aufgezeigt, wie Kooperationen und Verbände ihren Mitgliedern interessante Finanzierungsmöglichkeiten anbieten beziehungsweise vermitteln können, die deutlich über die reine Fahrzeugbeschaffung hinausgehen.

Weitere Informationen zu Ablauf und Anmeldung zum Transport Forum 2017 finden Sie im Internet unter www.transport-online.de/transportforum *tbu*



Im letzten Jahr fand das Transport Forum im Krone-Fahrzeugwerk statt

Themen in dieser Ausgabe

Messe

Für die Nufam 2017 erwarten die Organisatoren Rekordzahlen.

Seite 3

Kombinierter Verkehr

Das Güterverkehrszentrum Augsburg bekommt einen direkten Bahnanschluss.

Seite 6

Anzeige

Lieferverkehr

Anhand von Anwendungsszenarien diskutieren Branchenkenner die Elektromobilität.

Seite 7

Österreich

Im begehrten Hinterland sind 2016 die Importe gestiegen, Exporte sinken.

Seite 10

Volvo FH500

Mit optimierter I-Roll- und I-See-Software ein besonders lauffreudiger Truck.

Seite 13



Transportertest

Mit neuem Antrieb und verbesserter Batterie kommt der Elektro-Van „Kangoo Z.E.“ ein gutes Stück weiter.

Seite 19

Truck-Grand-Prix

In der VIP-Lounge des HUSS-VERLAGS herrschte trotz schlechten Wetters allerbeste Stimmung.

Seite 21

Verladetechnik

Wie Container und andere Ladungen effizient durch Lager und Terminal fahren.

Seite 23

Hier bitte Adress-Etikett einkleben!