

# Packmittel richtig ausschreiben

## Die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kostenreduzierung

Ein Ausschreibungsverfahren mit anschließendem Vergleich der Angebote ist ein zeitaufwändiges Unterfangen. Wenn das Ergebnis nur ein paar Prozent Einsparung aufzeigt, ist die Bereitschaft tendenziell gering, den bekannten Lieferanten zu wechseln.

**W**arum wertvolle Zeit in die Überprüfung Ihrer derzeitigen Einkaufspreise investieren? Weil es sich durchaus lohnen kann. Nicht selten können Preise erfolgreich und ohne große Verhandlungen um 10-15 % reduziert werden. Doch wie führt eine Ausschreibung Ihrer Packmittel zum Erfolg? In diesem Beitrag konzentriere ich mich auf die gängigsten Packmittel, die Sie für das Einpacken, die Lagerung, den Transport und/oder den Verkauf Ihrer Ware benötigen. In der Regel werden Wellpapp-Verpackungen und Packmittelzubehör wie beispielsweise Klebe- und Umreifungsband, Stretchfolie, Luftpolsterfolie oder Packpapiere ausgeschrieben.

In Deutschland gibt es viele Hersteller, sehr viele Verarbeiter und noch viel mehr Händler von Packmitteln. Einige Hersteller bieten ihre Produkte ausschließlich über ein Händlernetz an, andere bieten sich als Systemlieferant an und handeln mit Packmitteln, die sie zukaufen. Einige Verpackungsgroßhändler verfügen über begrenzte Verarbeitungsmöglichkeiten, andere sind reine Dienstleister und vermitteln Aufträge. Wer hat da den Durchblick? Dabei ist es von großer Bedeutung, Ihre Anfrage an den richtigen Lieferanten zu schicken, um ein interessantes Angebot zu erhalten. Es

ist sinnvoll, die umsatzträchtigen Packmittel vom Zubehör getrennt auszuschreiben und Wellpapp-Kartonagen direkt beim Hersteller und Packmittelzubehör direkt beim Verpackungsmittelgroßhändler anzufragen.

Doch das (fast) wichtigste vor einer Ausschreibung ist die Überprüfung Ihrer Artikelbeschreibungen und die Aufstellung Ihrer Rahmenbedingungen. Klar definierte Angaben zu den ausgeschrieben Artikeln und dem Liefer-Setup steigern die Motivation des Anbieters, ein gutes Angebot auszuarbeiten, denn die Kalkulation der Preise hängt von vielen Faktoren ab. Je genauer der Anbieter weiß, welche Ausführungen und Qualitäten eingesetzt werden, welche Palettiervorgaben bestehen und wie die Anlieferung erfolgen muss, desto besser kann er attraktive Preise anbieten. Eine unvollständige Ausschreibung führt entweder zu überhöhten Preisen oder zu nicht nachvollziehbaren Tiefstpreisen, weil relevante Faktoren entweder falsch oder gar nicht einkalkuliert wurden.

Hauptumsatzträger bei den Packmitteln sind Wellpapp-Verpackungen. An diesem Beispiel sehen Sie, welche Informationen Sie kommunizieren sollten, wenn Sie Ihre Anfrage an einen Hersteller richten. Definieren Sie die Ausführung beziehungsweise Bauart





Ihrer Verpackung durch den FEFCO-Code. Er weist allen standardisierten Formen von Verpackungsmitteln aus Wellpappe eine vierstellige Nummer zu und schafft klare Verhältnisse. Die Größenangaben Länge, Breite und Höhe werden als Innenmaße in Millimeter aufgeführt. Haben Sie eine Sonderanfertigung im Portfolio, stellen Sie eine Zeichnung zur Verfügung. Geben Sie die Qualitätsbezeichnung in der Güteklasse des VDW mit Angabe der Wellenart an. Viele Lieferanten haben eigene, interne Qualitätsbezeichnungen, die nur Eingeweihte entschlüsseln können. Fragen Sie bei Ihrem aktuellen Lieferanten nach und lassen Sie sich die VDW-Qualitätsbezeichnungen nennen. Zusätzliche Besonderheiten der Qualität, wie zum Beispiel nassfest verleimt oder beschichtet, dürfen ebenfalls als Angaben nicht fehlen. Klären Sie, ob und wie Ihre Verpackung bedruckt werden soll – wie viel Farben, welches Druckverfahren. Wenn Sie gleich bei der Ausschreibung eine Druckzeichnung zur Verfügung stellen, ersparen Sie sich im Vorfeld so manche Rückfrage des Anbieters.

Entscheidend für den Preis des Wellpappen-Herstellers sind neben den Jahresmengen auch die zu vereinbarenden Produktionsmengen. Bei vollen LKW-Ladungen zur Abnahme erhalten Sie beste Preise, allerdings kostet das auf Ihrer Seite Lagerplatz und verringert Ihre Liquidität. Auch die Stückzahl auf der Palette ist relevant. Fracht- und Lagerkosten machen häufig zwischen 10–20% der Kalkulation aus, eine genaue Vorgabe ist daher wesentlich. Last but not least: Ihre besonderen Wünsche in der Abwicklung. Benötigen Sie Lieferungen auf Abruf beziehungsweise just in time, individuelle Palettenzettel, längere Zahlungsziele oder eine besondere Rechnungsstellung? All diese Punkte sollten Sie in Ihre Ausschreibung mit aufführen. Viel Arbeit, aber sie lohnt sich. ■

**Autor** Jörg Baumann, Baumann Consulting



### Eine Packmittelausschreibung für Wellpapp-Verpackungen sollte enthalten:

- Ausführung beziehungsweise Fefco Code gegebenenfalls mit Zeichnung
- Abmessung als Innenmaße, Länge x Breite x Höhe in mm
- Qualitätsbezeichnung als Güteklasse des VDW
- Besonderheiten wie zum Beispiel Druck oder Beschichtung
- Jahres- und Produktionsmengen je Artikel
- Palettenstückzahl
- Liefersetup und individuelle Wünsche