

## Angebotsoptimierung

Noch heißt es, auf das Unwort des Jahres 2009 geduldig zu warten, denn die Formulierungspuristen der Gesellschaft für deutsche Sprache (GfdS) machen es mit ihrer Entscheidung mindestens so spannend wie der private Fernsehsender RTL mit seinem, von der Nation heiß ersehnten Ergebnis des Quotenrenners „Deutschland sucht den Superstar“. Daher dürfen wir uns noch ein wenig an dem vorjährigen Unwort „notleidende Banken“ erfreuen. Der ebenso schöne wie viel zitierte Begriff „Leerverkäufe“ brachte es dagegen nur auf Platz zwei, obwohl er aus lediglich einem (Un-) Wort besteht und damit, streng genommen, die Teilnahmebedingungen besser erfüllte.

Wenn also die Anzahl der Vokabeln ohnehin keine entscheidende Rolle spielt, um von der GfdS als „Unwort des Jahres“ gekürt und tausendfach publiziert zu werden, dann schlagen wir gleich die viel strapazierte Überschrift „Die Krise als Chance“ zum Favoriten des Jahres 2009 vor.

Zum Unwort 2009 taugt diese Vierworte-Schlagzeile allemal, denn die Krise für den eigenen Vorteil nutzen können vor allem Insolvenzverwalter. Ferner diejenigen, die sie mit heiler Haut überstehen, sie auf dem Buckel anderer aussitzen, oder bei Vertragsverhandlungen aus dem schwächer ausgeprägten Preisdrück-Talent ihrer Geschäftspartner Profit zu schlagen wissen.

Zu letzterer Erkenntnis mussten jetzt all jene Unternehmen gelangen, die den Behauptungen der Anbieter von Transportdienstleistungen allzu viel Glauben schenkten, dass Frachten wirklich so teuer sein müssen wie sie sind. Den Gegenbeweis lieferte im Juni dieses Jahres der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik mit seiner aktuellen Benchmark-Auswertung „Einkauf von Frachten“. Darin wird deutlich, dass Unternehmen bei ihren Vertragsverhandlungen mit Reedereien und Speditionen bei weitem keine optimalen Ergebnisse erzielen. Vielmehr differieren die Preise für vergleichbare Produkte im Bereich von Luft- und Seefrachten – je nach Verhandlungsergebnis – um bis zu 100 Prozent und auch beim nationalen und internationalen Straßengüterverkehr existieren Preisunterschiede bis zu 50 Prozent. „Wer das größte Frachtvolumen einkauft, erzielt nicht automatisch den besten Preis“, lautet das ernüchternde Urteil des BME.

In diesem Zusammenhang betrachtet, erscheint das schon in Vergessenheit geratene Unwort des Jahres 2003 in einem völlig neuen, realen Licht. Es lautete „Angebotsoptimierung“ und würde von der Gesellschaft für deutsche Sprache vielleicht heute nicht mehr auf das oberste Treppchen am Siegerpodest gestellt werden.

Peter Polz

## Branchenumfrage

Die Hoffnung stirbt zuletzt 2

## Schrottmarkt

Licht und Schatten 5

## Papier/Altpapier

Schweiz: Klagen auf hohem Niveau 10

## Entsorgung

Keine Vergabe ohne Ausschreibung 14

## Altglas

Marktverwerfungen durch Direktvermarktung 16

## Kunststoffe

Unterschätzte Bedeutung 18

## Unternehmen

Still GmbH 21

WasteTec GmbH 23

R&B Nutzfahrzeugvertrieb GmbH 23

Doosan Infracore International 23

Entega Service GmbH 24

Aktenmühle GmbH/CINTAS Corp. 24

Scholz Recycling AG & Co. KG 25

## Ladungssicherung

Transportsicherheit als Wettbewerbsvorteil 27

## Logistik

Touren und Ladung optimal planen 28

## SR-Technik

Das ZSK-Verfahren 30

## Marktberichte

Schrott Italien 6

Schrott 8

Altpapier 12

Altglas 17

Termine 33

Humor 34

Ausschreibungen 35

Seminarkalender/Impressum 36

Anzeigenmarkt 38

## Titelbild:

Bis zu 70 Prozent der Wertstoffladungen sind beim Transport unzureichend gesichert. Immer mehr Recycler erkennen die Brisanz, zumal auch die gesetzlichen Vorschriften häufiger überprüft werden. Die Nachfrage nach Zurmitteln, Experten und Seminaren steigt. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 27 bis 29 in dieser Ausgabe.

Foto: Leonhard Fromm

