

Neutralität in der Logistikberatung ist alternativlos!

von Christian Schober

Logistikberater müssen, wie alle anderen Berufskollegen auch, vollständig neutral sein. Was meine ich damit? Es geht um die **Neutralität gegenüber Dienstleistern und Lieferanten** aller Art. Durch Automatisierung und Digitalisierung und die Vielfalt an „smarten“ Themen nimmt – beispielsweise im Lager oder im Yard-Management – die Zahl der „Gewerke“ dramatisch zu.

Es geht nicht mehr „nur“ um Regale und Stapler, sondern um Software aller Art, Hardware wie Schranken, Terminals, Scanner, automatische FFZ für die Intralogistik, diverse Lagertechniken, bildgebende Techniken, Robotik, Unterstützungssysteme für die Kommissionierung, Fördertechnik und, und, und...

Und es geht um Dienstleister: Softwarehäuser, Spediteure, Transporteure, Lagerhalter, Fulfillmentanbieter, Plattformen, App-Entwickler und viele mehr.

Häufig verfügen diese Anbieter nicht nur über Vertriebspersonal, sondern auch über Beratungseinheiten. Manchmal auch nachvollziehbar, muss dieses „Vorab-Consulting“ schließlich oft schon aus Gründen der Kalkulation des Lieferanten vorgenommen werden.

Was unterscheidet aber den guten Logistikberater von den Beratern dieser Anbieter? **Der neutrale Blick für die beste Lösung für den Kunden.** Der Lieferant stellt – wer wird es ihm verdenken – sein Produkt über die anderen. Ob dieses Produkt aber das Beste ist für diesen Kunden, in dieser Branche, in dieser Region, für diese spezielle Aufgabenstellung, für dieses Budget usw., das kann der einzelne Anbieter eines der vielen Gewerke gar nicht beurteilen. Und er kann auch das Zusammenspiel mit anderen Gewerken nicht „sehen“, weil er auch nicht die gesamte Prozesslandschaft des Kunden kennt.

Nur ein interner Projektleiter des Kunden oder ein externer Berater des Kunden, der den entsprechenden Überblick über das Gesamtszenario hat, kann in seiner Rolle als „Klammer“ die **Investition in Insellösungen vermeiden und die Gesamtinteressen der Unternehmenslogistik** vertreten.

Niemals sollte ein Berater außerdem die Entscheidung für einen Lieferanten fällen; vielmehr sollte er seinem Kunden helfen - professionell und qualitativ hochwertig und unter schonungsloser Benennung aller Vor- und Nachteile - diesem die Entscheidung zu ermöglichen.

In diesem Sinne weiterhin viel Erfolg bei der Optimierung Ihrer Logistik!

Beste Grüße, Christian Schober