

Mittelständische Partner gesucht

Pharmalogistik: Helco will eine Kooperation für Teil- und Kleinpartien anstoßen

Von Nicole de Jong

Helco Transport mit Sitz in Hanau bei Frankfurt/Main ist seit mehr als 30 Jahren unter anderem für die Pharmabranche tätig. Der Dienstleister unterhält eine Flotte von 30 LKW für temperaturgeführte Waren und bewirtschaftet ein eigenes Hochregallager für 2000 Paletten. Aufgrund der neuen EU-Richtlinie zur guten Vertriebspraxis (Good Distribution Practice, GDP) hat der Dienstleister unter anderem in neue Kühlaufleger, das Qualitätsmanagement und Software investiert - „und viele neue Kunden dazugewonnen“, sagt Geschäftsführer Dieter Schröder. Heute erledigt Helco die gesamte Beschaffungs- und Distributionslogistik, „wenn es sich um mehr als drei Paletten handelt“.

Genau das bereitet Schröder jedoch Kopfzerbrechen: „Wie lösen wir das Problem bei kleineren Partien?“ Denn wenn der Dienstleister einmal ein bis drei Paletten fahren muss - von einzelnen Kartons ganz zu schweigen -, kann er das in einem 24-Stunden-Service nur über eine Sonderfahrt abbilden, oder er lässt ein eigenes Fahrzeug direkt hinfahren. Beide Lösungen sind teuer. So kam Schröder die Idee, für kleine Sendungen eine Art Kooperation anzustoßen, bei der sich mittelständische Spediteure zusammentun. „Es soll ein Verteilerkonzept entstehen, wie es das bei Sammelgut bereits gibt“, so der Geschäftsführer.

Schröder sucht nun Gleichgesinnte, mit denen er ein solches innerdeutsches Netz mit Hubs aufbauen kann. „Wir wollen das nicht unbedingt federführend tun, sondern alle an einen Tisch holen und darüber diskutieren“, sagt er.



Helco Transport hat seine Pharmafahrzeugflotte an die neue EU-GDP-Richtlinie angepasst.

Große Transporteure seien eher in der Lage, ein solches Verteilsystem in eigener Regie aufzubauen. Das könne der Mittelstand nicht leisten. „Wir wollen den Zug aber nicht verpassen, sondern etwas auf die Beine stellen, um auch unsere Großkunden künftig effizient und wirtschaftlich bedienen zu können“, betont der Helco-Geschäftsführer.

Daher sei er weiterhin auf der Suche nach Mittelständlern, die wie er im Pharmabereich spezialisiert sind und die entsprechende Zertifizierung und Qualifizierung haben. Sicherlich sei es erforderlich, eine neue Software zu entwickeln, über deren Schnittstellen alle angebunden werden können. Das werde zwar nicht von jetzt auf gleich funktionieren, „aber je früher wir damit anfangen, umso größer sind unsere Chancen, ein solches System zu entwickeln“. Vielen, selbst einigen Pharmaunternehmen, sei noch nicht bewusst, dass alle Pharmaprodukte seit der geänderten GDP temperaturgeführt zu fahren sind.

Mit oder ohne Feederhubs?

Schröder stellt sich vor, dass sich zunächst 10 bis 15 mittelständische Spediteure, auch mit mehreren Niederlassungen, in den Verbund einbringen, um so flächendeckend in

Deutschland aktiv sein zu können. Gemeinsam müsse überlegt werden, ob ein Zentralhub oder zusätzlich Feederhubs eingerichtet werden. „Es muss ein Konzept sein, mit dem wir den Warenaustausch und das Quali-

tätsniveau untereinander kontrollieren können“, hebt Schröder hervor. Ziel soll sein, eine eigene Marketingorganisation zu gründen, die für ihre Partner das entsprechende Konzept umsetzt. (cs)