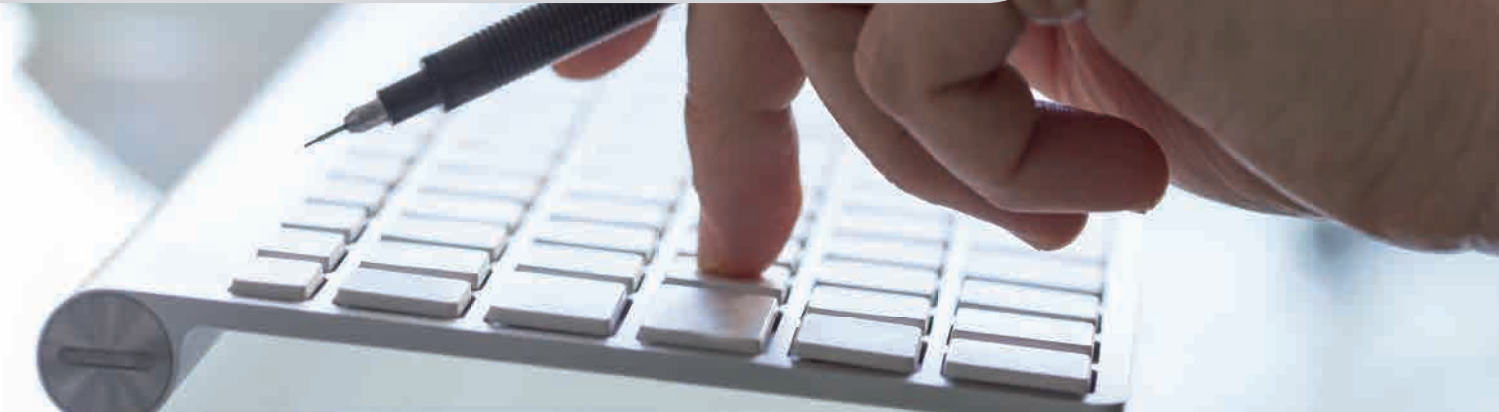


EXPERT PAPER

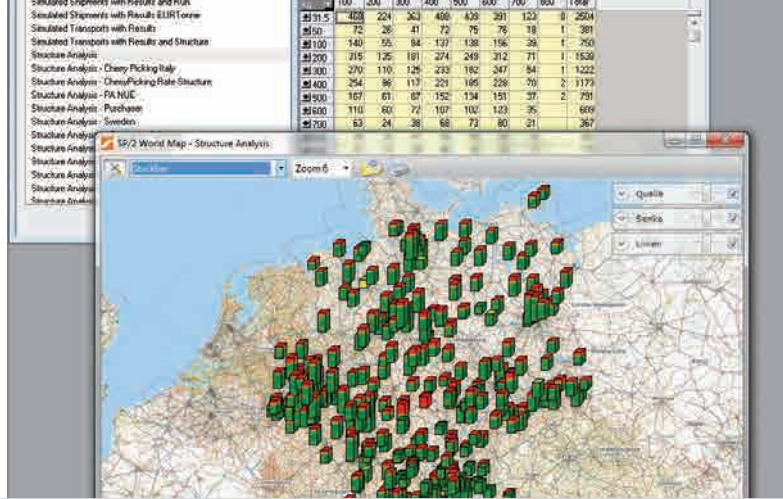


EXTERNE HILFE MIT MEHRWERT

Outsourcing von Kontraktlogistik-Ausschreibungen
hebt Einsparungspotenziale

Herausforderung Unternehmen schreiben ihre Kontraktlogistik aus, um Transportkosten zu senken. Das Problem: Die Dienstleister haben oft wesentlich mehr Routine bei Verhandlung und Ausschreibung als das versendende Unternehmen. Und: Vielen Unternehmen fehlen Tools und Know-how, um aus der Vielfalt der unterschiedlichen Tarife die wirklich optimalen Angebote zu ermitteln und deren Auswirkungen belastbar zu berechnen.

Lösung Um bei Ausschreibungen Prozess und Ergebnis zu optimieren und gleichzeitig den internen Aufwand zu reduzieren, lohnt sich die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Dienstleister. Städtler-Logistik bringt hier neben Erfahrung und einer Referenzdatenbank mit über zwei Millionen aktuellen Frachtsätzen auch eigene Spezialsoftware mit. Dazu gehört das Simulationstool SCALA und die Software SP/2.



Viele Versender stellen sich erst dann die Frage, ob sie noch marktgerechte Preise zahlen, wenn der Transportdienstleister seinen Tarif ändert. Die Praxis aber zeigt: Zu hohe Logistikkosten schleichen sich auf vielen Wegen ein. Ein Dienstleister wird oft gewählt, weil er auf bestimmten Strecken und ab bestimmten Gewichten besonders günstig anbietet. Hat sich allerdings mittlerweile die durchschnittliche Sendungsgröße verändert oder wird häufig auf anderen Strecken versendet als früher, erhöhen sich die Logistikkosten ganz ohne Preissteigerung durch die Anwendung des vereinbarten Tarifs. Der Grund: Jeder Dienstleister kann Lieferungen einer bestimmten Art kostengünstig anbieten, muss aber für ihn ungünstige Aufträge mit einem Aufschlag belegen. Jeder Tarif stellt die Stärken des Transporteurs heraus und verbirgt seine Schwächen.

Das Kostenrisiko durch die Anwendung der Tarife auf nicht zu ihnen passende Sendungen lässt sich eindämmen, wenn Unternehmen die eigenen Anforderungen analysieren und in regelmäßigen Neuausschreibungen formulieren.

Aber: Während die Abgabe von Angeboten für Logistikdienstleister Routine ist, haben versendende Unternehmen naturgemäß weniger Erfahrung damit, diese Angebote einzuholen, zu vergleichen und zu bewerten. Diesen Nachteil können sie wettmachen, wenn sie sich bei strategischen Ausschreibungen durch einen spezialisierten Berater unterstützen lassen. Wie sieht eine solche Unterstützung im Ausschreibungsprozess aus?

„Ein gutes Verhältnis zu einer überschaubaren Zahl von Dienstleistern ist langfristig besser, als sich in der „Schnäppchenjagd“ zu verzetteln.“

Christian Schneider,
Leiter Transportmanagement
bei Städtler-Logistik

ANALYSE DER TRANSPORTKOSTEN

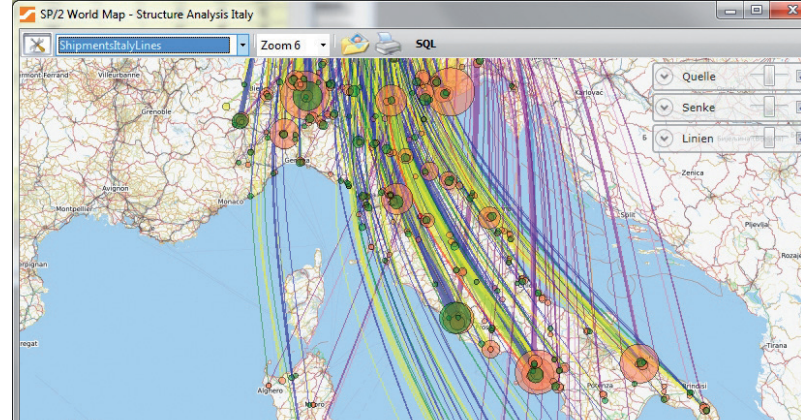
In der ersten Phase analysieren die Berater die Ist-Situation. Daten über Transportvolumen, Sendungsstrukturen, Empfangsorte und Transportkosten werden aufgenommen. Diese Datenmengen lassen sich ohne Softwareunterstützung nicht sinnvoll gruppieren und analysieren. Städtler-Logistik bringt hier neben Erfahrung und einer Referenzdatenbank mit über zwei Millionen aktuellen Frachtsätzen auch eigene Spezialsoftware mit. Dazu gehören das Simulationstool SCALA und die Software SP/2.

In SP/2 werden die historischen Daten des Versenders statistisch ausgewertet und visualisiert. Für einen ersten Tarifvergleich kann die Referenztarifdatenbank von Städtler-Logistik genutzt werden. Sie umfasst europaweite Kontraktpreise für Landtransporte, für Komplett-, Teilladungen und Stückgut, Kontraktpreise für KEP-Dienste sowie Richtpreise für Luft- und Seefrachten in den weltweiten Hauptrelationen. Der Vergleich nach Volumen und Stecken gibt erste Anhaltspunkte. Für einen soliden Kostenvergleich schauen die Berater aber genauer hin.

Weitere Bedingungen werden aufgenommen: Produkte und ihre Eigenschaften, Verpackungseinheiten, Transportbedingungen, Anforderungen bei der Anlieferung und vieles mehr. So lassen sich aktuelle Service Level analysieren und künftige Anforderungen definieren.

AUSWAHL VORBEREITEN

Hat der Logistikberater durch Workshops, Fragebögen und Softwareauswertungen Klarheit über die Anforderungen gewonnen, erstellt er professionelle Ausschreibungsunterlagen. Sie gliedern sich in drei Teile: dem Mengengerüst mit Sendungsstrukturen, den Leistungsanforderungen an den Dienstleister (inklusive Vorstellung des Kunden, Spezi-



fikationen der Transportbedürfnisse, DV-Anforderungen, Vertragsbedingungen, Service Level etc.) sowie drittens den Preisblättern.

Nun stellt sich die Frage: Wer aus der unüberschaubaren Zahl von Transportdienstleistern soll in die Ausschreibung aufgenommen werden? Auch hier bietet Städtler-Logistik Hilfe. Die Experten schlagen auf Basis ihrer Dienstleisterdatenbank eine Vorauswahl von Dienstleistern vor, die von Größe und Ausrichtung zum Auftraggeber passen. Es hat sich gezeigt, dass sich die besten Geschäftsbeziehungen in diesem Bereich ergeben, wenn sich Versender und Transportdienstleister „auf Augenhöhe“ begegnen.

Jetzt beginnt die eigentliche Ausschreibung. Die externe Hilfe entlastet das Unternehmen vom Versand und der Kommunikation mit teilnehmenden Transportunternehmen. Städtler-Logistik nutzt eine firmeneigene Portalsoftware, das Tendering-Portal, um strategische Ausschreibungen effizient abwickeln zu können.

Bei der Bewertung der eingehenden Angebote kommt die Simulationssoftware zum Einsatz. Mit SCALA lassen sich Folgen von Logistikentscheidungen simulieren, auch unterschiedlich strukturierte Tarifangebote werden vergleichbar. Im „Cherry Picking“ lässt sich für jede Art von Transport der jeweils billigste Anbieter identifizieren – die Summe dieser kostengünstigsten Angebote beschreibt das theoretisch erreichbare Tarifoptimum bzw. Kostenminimum.

In der Praxis dient diese Zahl als ideelle Zielvorgabe. Ein gutes Verhältnis zu einer überschaubaren Zahl von Dienst-

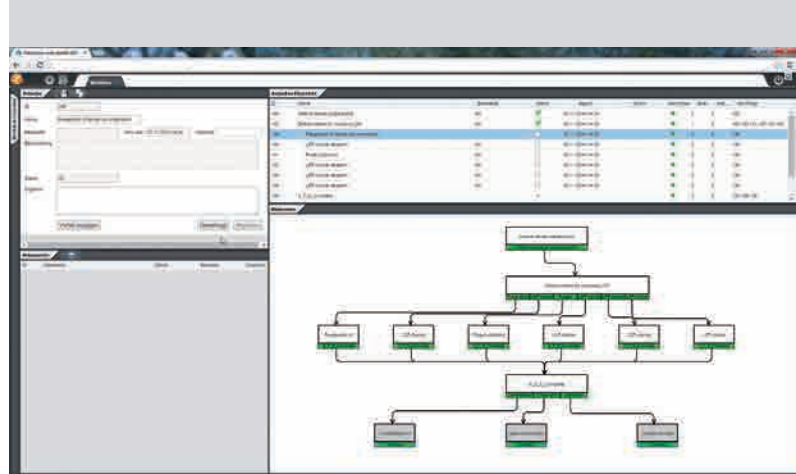
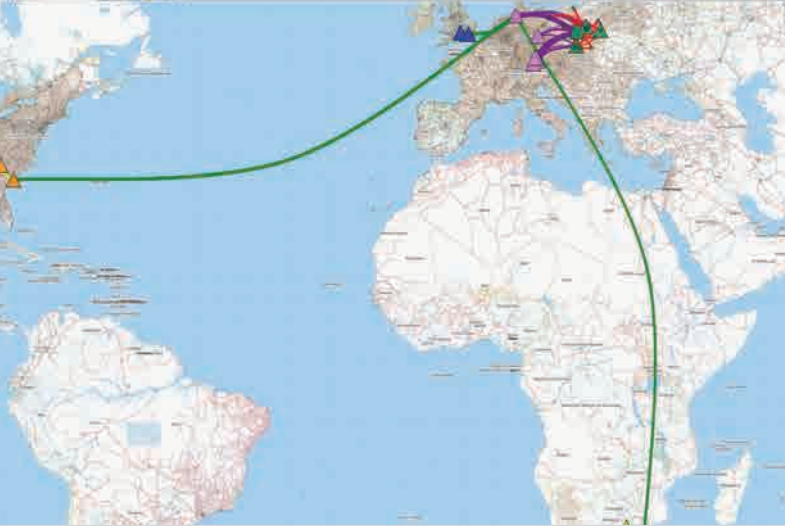
leistern ist langfristig besser, als sich in der „Schnäppchenjagd“ zu verzetteln. Zudem fließen qualitative Bewertungen (Laufzeiten, Zuschläge, Termisendungen, Flexibilität etc.) in die Auswahl ein.

BEGRÜNDETE AUSWAHL

Auf Basis der Analysen präsentiert Städtler-Logistik eine transparente Gegenüberstellung der Dienstleistungsangebote, diskutiert diese mit den Entscheidern. Ist die Vorauswahl getroffen, begleiten die Logistikfachleute die Entscheider des Versenders zu Vor-Ort-Gesprächen mit Transportdienstleistern. Hier liefern die Kostenvergleiche konkrete Anhaltspunkte, um bei favorisierten Anbietern weitere Kostenverbesserungen durch Nachverhandlungen zu erreichen. Die Effekte dieser nachverhandelten Tarifverbesserungen lassen sich über SCALA sofort konkret vergleichen und bewerten. Der ganze Prozess endet mit einer Handlungsempfehlung oder auf Wunsch mit Hilfen bei der operativen Umsetzung der neuen Dienstleisterbeziehungen, etwa bei der IT-Anbindung von Prozessen.

„Mit dem Frachtkostensimulationssystem SCALA lässt sich die Wirkung der Tarifangebote durchrechnen. Übrigens: Wer grundsätzlichere Überlegungen anstellen möchte, kann mit SCALA auch Auswirkungen von Standortentscheidungen oder gar komplette strategische Neuausrichtungen wie Umstellung auf Hub-Strukturen oder Direktbelieferungen ab Werk simulieren.“

Christian Schneider, Leiter Transportmanagement bei Städtler-Logistik



Der Überblick zeigt, dass die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten Vorteile bringt. Der unternehmensinterne Aufwand für Ausschreibungen wird reduziert, die Entscheidung mit softwaregestützten Analysen und Simulationen werden fundiert und die Kosten in der Kontraktlogistik minimiert. Nach der Ausschreibung kann die Software auch erworben werden, um sie selbst zu betreiben. Das ist sinnvoll, wenn sich solche strategischen Fragestellungen laufend wiederholen und eigenes Logistik-Know-how vorhanden ist.

TÄGLICHE PRAXIS

In der Folge zu beachten: Die strategische Dienstleisterauswahl bringt wenig, wenn Mitarbeiter die Kostenunterschiede operativ nicht beachten. Die Frachtdatenbank efreight von Städtler-Logistik stellt das Wissen um die jeweils günstigsten Dienstleister und Tarife unternehmensweit per Webportal zur Verfügung. Die Mitarbeiter in den Fachabteilungen geben ihre Anforderungen ein, efreight zeigt die günstigste Versandform an und erspart der Logistikkabteilung aufwendige Abstimmung und Kommunikation. Die Logistikkabteilung selbst sollte ebenfalls in der täglichen Praxis nicht auf die Unterstützung durch eine Spezialsoftware verzichten. Mit dem Transportmanagementsystem LP/2 kann die Disposition automatisiert und die Abrechnung mit dem Gutschriftverfahren vereinfacht werden. Die heterogenen Tarife werden nun dynamisch im Tagesgeschäft gerechnet. ■

DIE SIMULATIONSSOFTWARE SCALA

SCALA importiert detaillierte Sendungsdaten aus ODBC-Datenbanken, Microsoft Excel und dem Transportmanagementsystem LP/2. Diese Daten können dann in SCALA für die Analyse gezielt manipuliert werden. Ob Angebote von Dienstleistern bei Ausschreibungen oder komplexe Logistikszenerien – im mitgelieferten Statistik-Tool SP/2 werden die Daten ausgewertet, verglichen und visualisiert.

Mit Simulationen in SCALA werden strategische Entscheidungen in der Logistik flexibler, schneller, komfortabler und zuverlässiger vorbereitet:

- Frachtkostensimulation auf Basis historischer Sendungsdaten
- Fundierte Analysen und Vergleiche unterschiedlich strukturierter Offerten nach beliebigen Kriterien wie Empfangsgebiet, Gewichtsklassen, Entfernungsstaffeln etc.
- Simulation der Logistikkosten bei Veränderungen von Ausgangsgrößen
- Unterstützung bei Strategieplanungen und Frachtkostencontrolling: Verlagerung von Standorten, Reduzierung der Dienstleisteranzahl, Vergleich verschiedener Verkehrsträger
- Detaillierte Zahlen und Vergleiche liefern Argumente in Preisverhandlungen für Ihre Frachtausschreibungen und Tender
- Frei wählbare Kriterien zur Datenmanipulation
- Integration und Vergleich verschiedener Entfernungswerke
- Visualisierung von Sendungsstrukturen in Weltkarten und Google Earth
- Modernste Softwaretechnologien