

White Paper zur Beschaffungsoptimierung

Optimierungspotenziale im Frachtbereich

Marc Kloepfel
Alexander Tomzik

März, 2009



Optimierungspotenziale bei Frachten

Bei unserem Beispielkunden ist der Leiter Logistik für das gesamte Transportvolumen verantwortlich. Zu Beginn des Projektes fehlt diesem die Transparenz über die anfallenden Transportkosten, da sie im Wesentlichen nicht explizit nachgehalten, sondern „blind“ bezahlt wurden.

Die sachliche und rechnerische Richtigzeichnung war aufgrund der Anzahl an Rechnungen kaum möglich. Bei „Frei Haus“ – Lieferungen wurde nicht nach Materialwert/Transportkosten differenziert. Es wurde nicht einmal nach Paketdienst, Stückgut und Maschinenfrachten unterschieden. Alle Positionen wurden mit großen Differenzen auf diverse Konten gebucht.

Allein für die Ist-Kosten gab es zu Projektbeginn drei verschiedene, deutlich variierende Werte: Kostenstelle (1,8 Mio. €), Finanzbuchhaltung (2,8 Mio. € zzgl. 1 Mio. € Auftragsabwicklungskosten, die nicht auf dieselbe Kostenstelle gebucht wurden), tatsächliches Transportvolumen inkl. „Frei Haus“ – Lieferungen (4 Mio. €).

Im letzten Geschäftsjahr beauftragte das Unternehmen 56 verschiedene Speditionen!



Projektziele:

- Transparenz (Identifizierung des tatsächlichen Transportvolumens)
- Detaillierte Trennung von Paketdienst, Stückgut und Maschinenfrachten
- Konsolidierung der Anzahl von Dienstleistern
- Aushandeln von Rahmenverträgen
- Umstellung von „Frei Haus“ - auf „Ab Werk“ – Lieferungen mittels Routing Order
- Organisatorische Optimierung durch Umstellung von Express- auf Tages-Paketdienst

- Vereinheitlichung des Rechnungsdesigns
- Offene Kalkulationen
- Besseres Handling zu einem günstigeren Preis

Im ersten Schritt wurde das tatsächliche Transportvolumen bestimmt und festgehalten. Dieses wurde in Paketdienst, Stückgut und Maschinenfrachten unterteilt. Jede Untergruppe wurde nun nach Menge, Größe und Destination (national/international, Import/Export) kategorisiert. Danach wurden interessante lokale und nationale Dienstleister identifiziert und kontaktiert.

Auf Wunsch des Kunden wurde ein Lieferantentag vorbereitet, bei dem der Leiter Logistik die durch Kloepfel Consulting aufbereitete und analysierte Ist-Situation sowie die qualitativen und quantitativen Zielsetzungen präsentierte.

Die nach dem Lieferantentag erhaltenen Angebote fielen sehr unterschiedlich aus, von einer „Flatrate“ für den nationalen Paketdienst (Pakete bis 30kg an alle nationalen Destinationen zu einem einheitlichen Preis) bis hin zu sehr stark geclusterten Angeboten, national und international für Stückgut.

Die einzelnen Angebote wurden nach ihren individuellen Stärken und Schwächen anhand des konkreten Transportaufkommens des letzten Geschäftsjahres ausgewertet. Auf Basis einer Echt-Kalkulation der Einsparungen konnten schließlich Empfehlungen ausgesprochen werden.

Die Dienstleister mit den besten Angeboten wurden zu Einzelgesprächen eingeladen, um die qualitativen und quantitativen Details zu verhandeln. Zusätzlich wurden Gespräche mit den wichtigsten lokalen Dienstleistern aufgenommen, um eine Umstellung der Lieferanten von „Frei Haus“ auf „Ab Werk“ anzufordern. Intern wurde zudem die Maßgabe veranlasst, die Anzahl der Expresssendungen drastisch zu reduzieren → max. 10 % (statt derzeit 85%).



Die im Wesentlichen organisatorischen Umstellungen im Paketdienstbereich generierten Ersparnisse von bis zu 60 %!!! Im Stückgutbereich konnte durch die Fokussierung auf

einen Anbieter Einsparungen in Höhe von 30 % erzielt werden. Maschinenfrachten sind projektbezogen auszuschreiben.

Monetär bedeutet dies eine Einsparung von über 300.000 € auf das Vorjahresvolumen. Durch eine Umstellung der Auftragsabwicklung und der wichtigsten Lieferanten auf „Ab Werk“ lassen sich die erzielten Einsparungen auf 750.000 € bis auf 1 Mio. € erhöhen.

Diese Einsparungen gehen einher mit einer höheren Transparenz, einer besseren Auftragsabwicklung sowie praktischen Vorteilen, wie einer wöchentlichen Sammelrechnung unter vorgegebenem Rechnungsdesign.

Die Anzahl der Dienstleister wurde im Paketdienstbereich auf ein Unternehmen und bei Stückgut auf zwei Unternehmen festgesetzt. Im Bereich der Maschinenfrachten wurden mögliche Anbieter vorqualifiziert und wiederkehrende Relationen preislich fixiert.

Über Kloepfel Consulting

Kloepfel Consulting ist eine auf Beschaffungsoptimierung spezialisierte Unternehmensberatung mit lokalen Partnerunternehmen in den wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkten. Für seine Kunden erarbeitet Kloepfel Consulting pragmatische Lösungen zur Kostenoptimierung im Einkauf.

Fokus der Beratungsleistung ist die Umsetzung von Kostenoptimierungspotenzialen im Einkauf. Berater von Kloepfel Consulting sind Spezialisten in allen beschaffungsrelevanten Themen, wie z.B. Lieferantenmanagement, Globale Beschaffung, Beschaffungsreorganisation, Prozessdesign, Beschaffungscontrolling, Produktwertanalysen, Lieferantenverträge, Make-or-Buy, etc.

Egal welche Form der Beratung von Kloepfel Consulting angeboten wird, primäres Ziel ist die 100%ige Messbarkeit der umzusetzenden Leistungen. Nur bei klar definierter Messbarkeit, offeriert Kloepfel Consulting seinen Kunden ein Projekt.

Kunden von Kloepfel Consulting profitieren von einem erfolgsabhängigen Honorarmodell, bei dem, auf Jahresbasis, nie mehr als 50% der tatsächlichen Einsparungen als Honorar abgerechnet werden. Eine durchgeführte Analyse wird nur dann berechnet, wenn der Kunde auch einen klaren Nutzen erfahren hat.

Mithilfe seiner internationalen Analyse- und Sourcingpartner bietet Kloepfel Consulting seinen Kunden lokales Know-How der wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkte. Die Leistung der lokalen Beschaffungsexperten reicht von Lieferantenrecherche, Qualitätsmanagement bis hin zum Aufbau von Logistik- und Lagerprozessen.

Besuchen Sie uns auf www.kloepfel-consulting.com !!

Für Ihre Fragen stehen wir gern zur Verfügung, Sie erreichen uns unter: info@kloepfel-consulting.com