



## Praxis-Workshop

„Ihre Potenziale durch intelligentes Frachtenmanagement“

27. Januar 2010 München



Heute dürfen Sie auch diskutieren

## Der aggressive Einkauf von Leistungen führt in eine Sackgasse!



Jose Ignacio Lopez

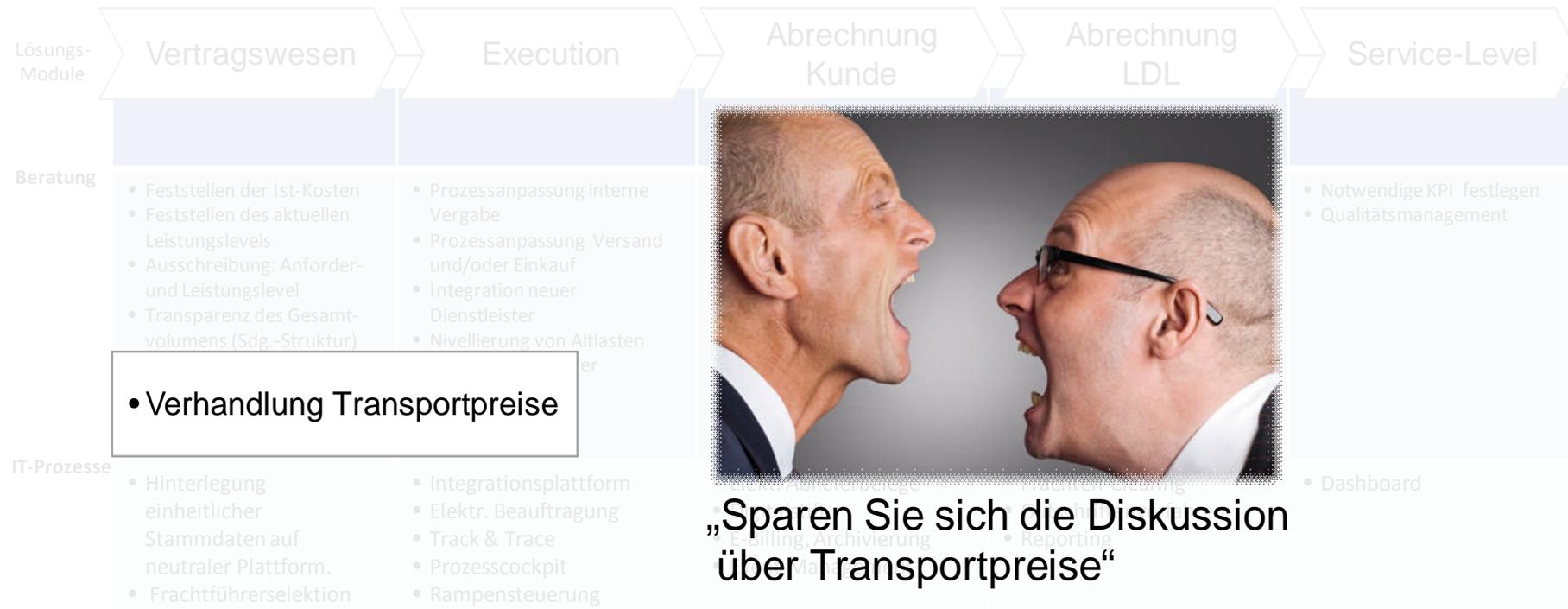
Das Ganze nicht im Kopf

Nur den Einkauf im Auge

Den Mund zu voll

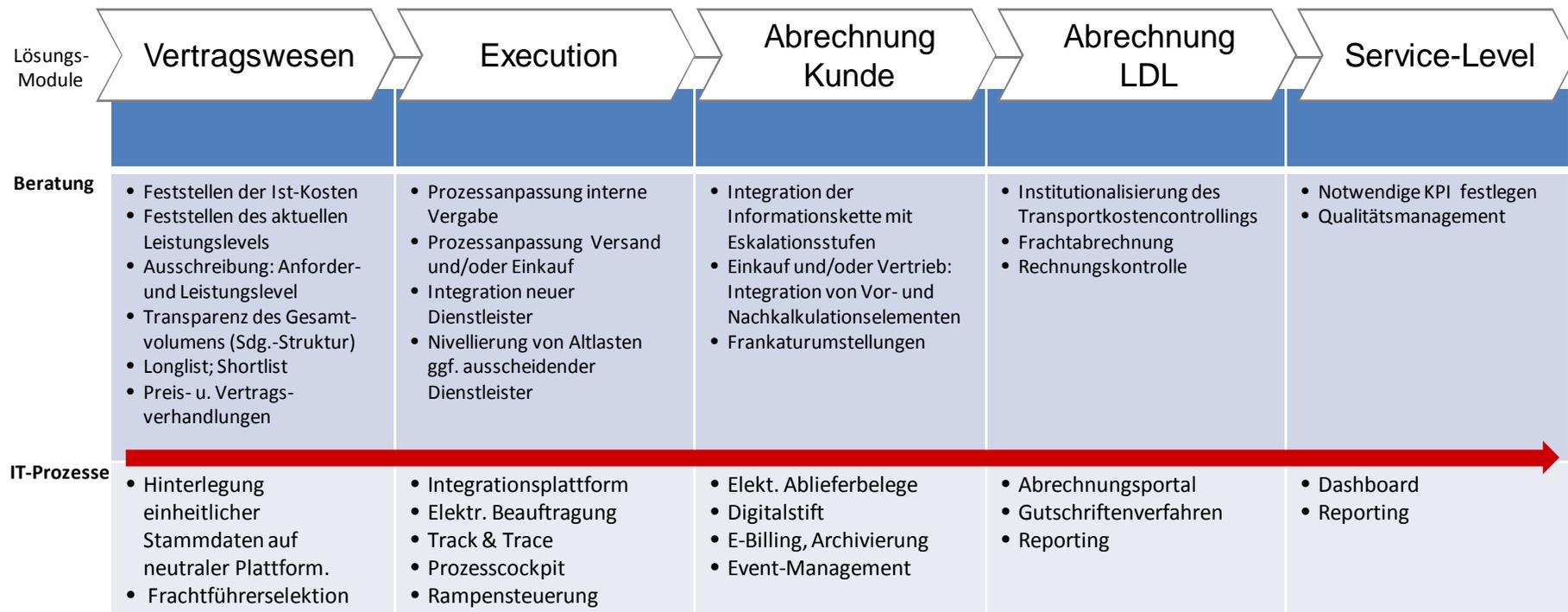
## Die Ganzheitliche Beschaffung von Transporten führt zum Ziel!

## Im Gesamtprozess die Frachten managen



Professionelles Frachtenmanagement aus der Erfahrung

## Im Gesamtprozess die Frachten managen



Professionelles Frachtenmanagement mit Erfahrung

## „Workshop“ = Erfahrungsaustausch



Keynote

**Prof. Peter Klaus**

„Zu den blinden Flecken im Sichtfeld des Frachteneinkaufs“

**Jörg Fürbacher**

Vorstand EURO-LOG AG

Moderation

IT & Prozesse



**Christian Schober**

Geschäftsführer Schober  
Unternehmensentwicklung

Moderation

Beratung &  
Umsetzung



Aus der Praxis

**Herbert Hufsky**

Senior Director Operations & Service  
Ingram Micro Distribution GmbH

## Die EURO-LOG AG

### Unternehmensgründung

**1992**

Gegründet als ein Joint Venture der Deutschen Telekom, France Telecom und Digital Equipment



### „people owned company“

**1997**

Die Mitarbeitern erwerben das Unternehmen und bieten alles aus einer Hand an

### Im Wachstum

**2009**

85 Mitarbeiter, über 350 Millionen Transaktionen pro Jahr



### Kunden



## Christian Schober Unternehmensentwicklung

Gegründet 1998

Sitz in Germering b. München

Inhabergeführt durch Christian Schober

### Beratungsangebote:

Transportmanagement, Beschaffungslogistik, Lagerlogistik, Produktionslogistik

**Spezialthemen:** Krankenhauslogistik, Postlogistik

### Vorgehen in der Beratung:

Vor Ort, Mit den Menschen, Elemente der Lean-Kultur

### Beratungsansatz:

Machbarkeit, Pragmatismus: Umsetzung, Umsetzung, Umsetzung!

Nicht nur „Praxisorientiert“, sondern Praxisbewährt!

## Auf welche Kompetenz sollten Sie im Frachtenmanagement setzen?

Lösungs-Module	Vertragswesen	Execution	Abrechnung Kunde	Abrechnung LDL	Service-Level
<b>Beratung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feststellen der Ist-Kosten</li> <li>• Feststellen des aktuellen Leistungslevels</li> <li>• Erfahrung und Benchmark</li> <li>• Longlist, Shortlist</li> <li>• Preis- u. Vertragsverhandlungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prozessanpassung interne Vergabe</li> <li>• Prozessanpassung Versand</li> <li>• ggr. ausscheidender Dienstleister</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration der Informationskette mit Eskalationsstufen</li> <li>• Einkauf und/oder Vertrieb: Integration von Vor- und Nachkalkulationselementen</li> <li>• Frankaturumstellungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Institutionalisation des</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Notwendige KPI festlegen</li> <li>• Management</li> </ul>
<b>IT-Prozesse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hinterlegung einheitlicher Stammdaten auf neutraler Plattform.</li> <li>• Frachtführerselektion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integrationsplattform</li> <li>• Elektr. Beauftragung</li> <li>• Track &amp; Trace</li> <li>• Prozesscockpit</li> <li>• Rampensteuerung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elekt. Ablieferbelege</li> <li>• Digitalstift</li> <li>• E-Billing, Archivierung</li> <li>• Event-Management</li> </ul>	 <p>„Über Transportpreise plaudern reicht nicht!“</p>	

## Kompetenz stellt die richtigen Fragen

### Was unsere Kunden erwarten:

- Senken Sie die Transportkosten!
- Die paar Daten, die Sie brauchen, haben wir schon!
- Wichtig ist, dass Sie günstige Spediteure kennen!
- Es muss aber schnell gehen; sprechen Sie mit den Leuten, die Sie brauchen!

### Doch wir stellen – zuerst – Fragen:

- Wie hoch sind die gesamten p.a. Transportkosten gewesen?
- Wie viele Spediteure und eigene Fahrzeuge haben Sie?
- Welche Kosten verursacht die Logistikadministration?
- Wo finden wir die Sendungsstruktur?
- Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Dienstleister?
- In welchem Maße werden die Qualitätsziele erreicht?
- Wer ist heute verantwortlich, wer wird künftig gesamtverantwortlich sein?

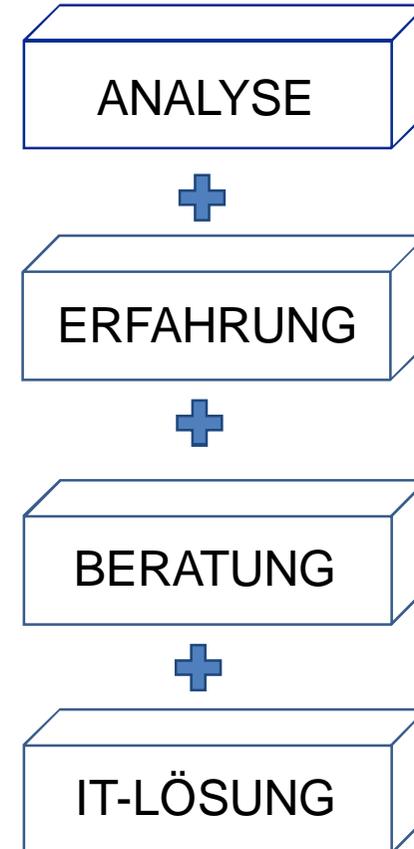


**Der Frachtpreis ist nicht Alles!**

## Kompetenz ist die Summe verschiedenster Fähigkeiten

Warum stellen wir diese Fragen – warum sollten Sie sich diese Fragen stellen?

- **Analyse** der Ist-Situation und der Potentiale
- **Erfahrung**: die richtigen Fragen stellen
- **Beratung**: Was hat sich bewährt?
- **IT-Lösung**: Komplexität beherrschen



---

**= KOMPETENZ**

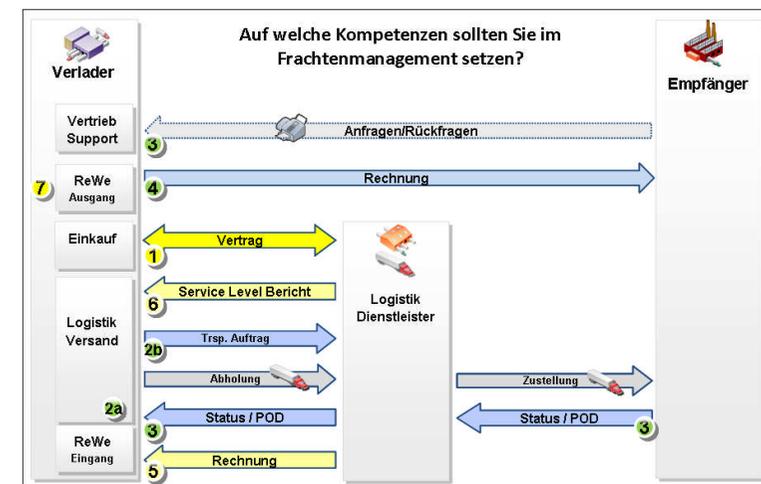
## Die Kompetenz in Prozessen zu denken



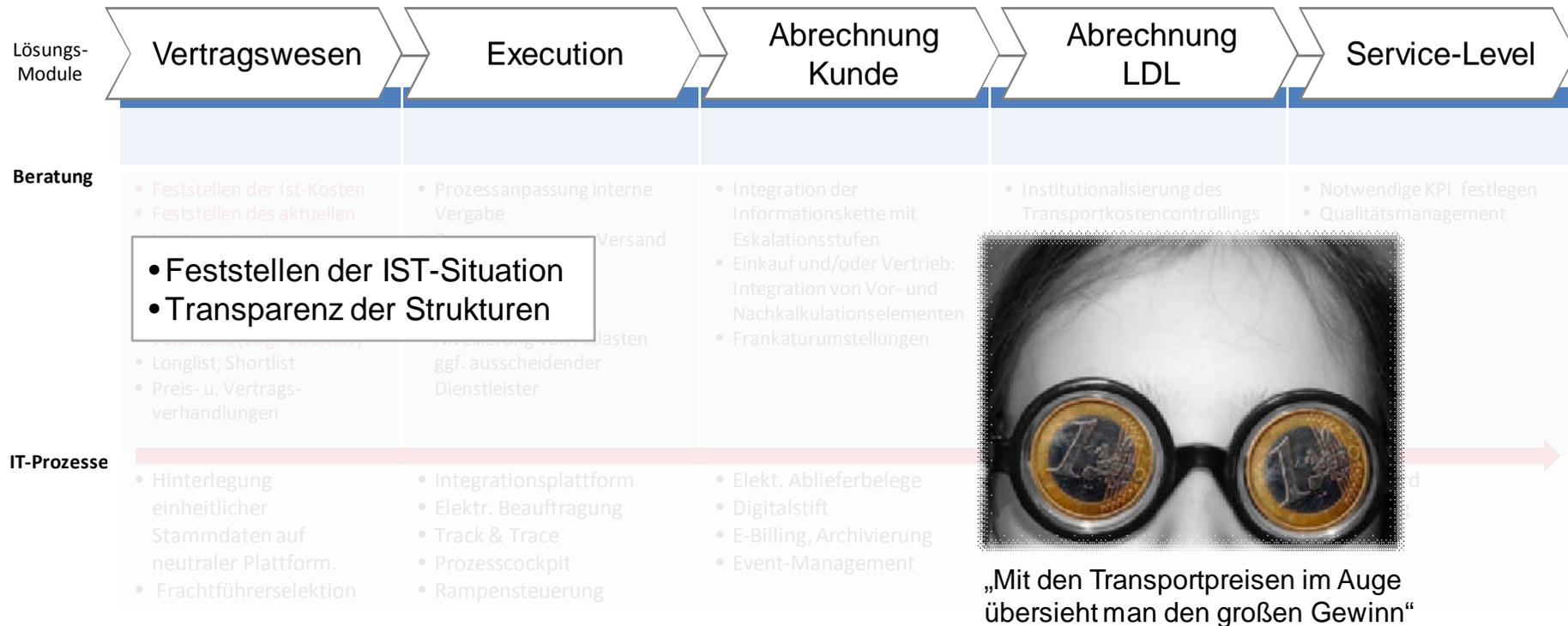
## Kompetenz in der IT

### Notwendige Kompetenzen im Frachtenmanagement:

- 1) Realtime & Prozesse
- 2) Pragmatik & Angemessenheit
- 3) Unternehmensübergreifende Integrationsfähigkeit
- 4) Flexibilität – modularer Ausbau
- 5) Wirtschaftlichkeit



## Wie können Sie Ihre individuellen Potenziale im Transportmanagement schnell entdecken?



Potenzial wird nicht einfach angeboten

### Die Preissicht:

**„Bestimmt zahlen wir zu hohe Frachtpreise!“**

- Wann haben wir zuletzt ausgeschrieben?
- Wie viel hat das noch gleich gebracht?
- Jetzt schreiben wir einfach mal aus....



Potenziale müssen konsequent entdeckt und erarbeitet werden

## Die Sicht des Frachtenmanagements jedoch....

Fragen Sie sich: „**Könnten wir ein Potential im Transportmanagement haben?**“

- Welche Kosten haben wir heute?
- Wann haben wir zuletzt ausgeschrieben? **Alles?**
- Wie viel hat das gebracht?
- Welche Einsparung hat das im Folgejahr gebracht?
- Wie viele Spediteure haben wir?
- Wo sind die Preisvereinbarungen ?
- In welcher Höhe belasten wir Differenzen aus Speditionsrechnungen zurück?
- Wie hoch ist der Frachtkostenanteil in unserer Auftragskalkulation?
- Wer entscheidet bei uns über ein Schnelligerung?



Fragen erschließen Potenziale

## Die Sicht des Frachtenmanagements:

Fragen Sie sich selbst:

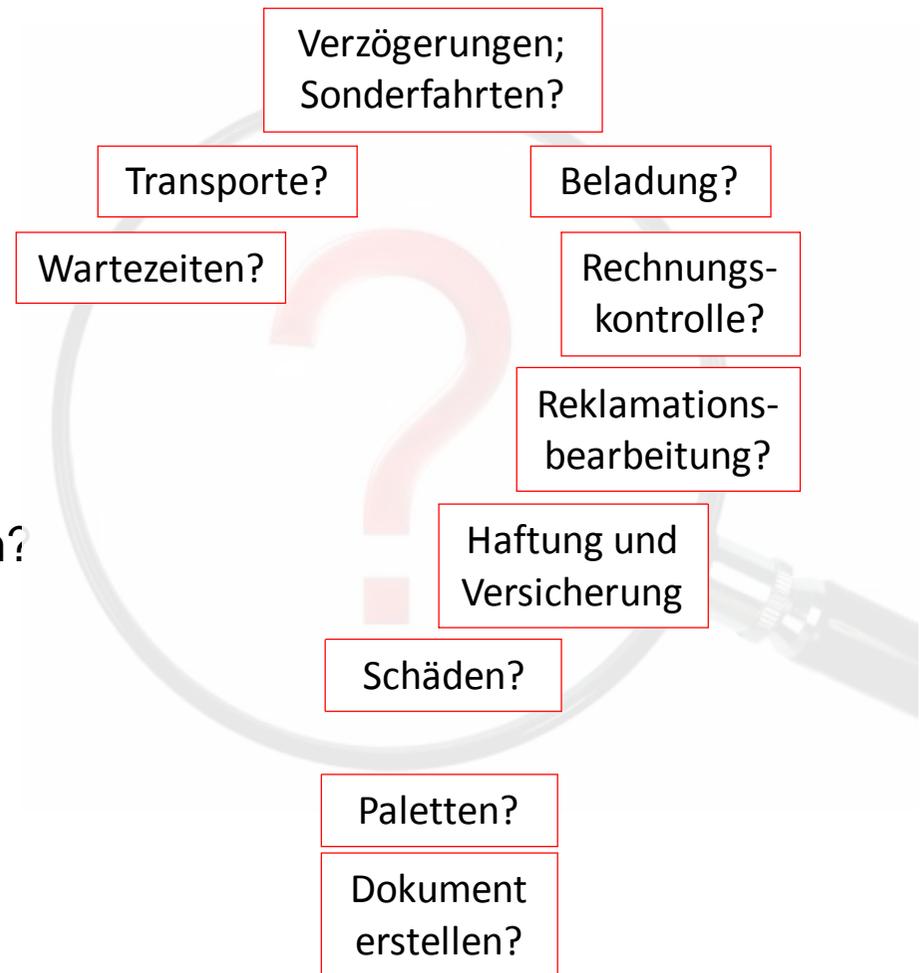
***Kennen wir die Kosten für ...***

und....

„Welche Abteilung ist dafür verantwortlich?

Machen unsere Mitarbeiter das nebenbei  
oder hauptamtlich?

Warum macht das nicht der Spediteur?“



Fragen erschließen Potenziale

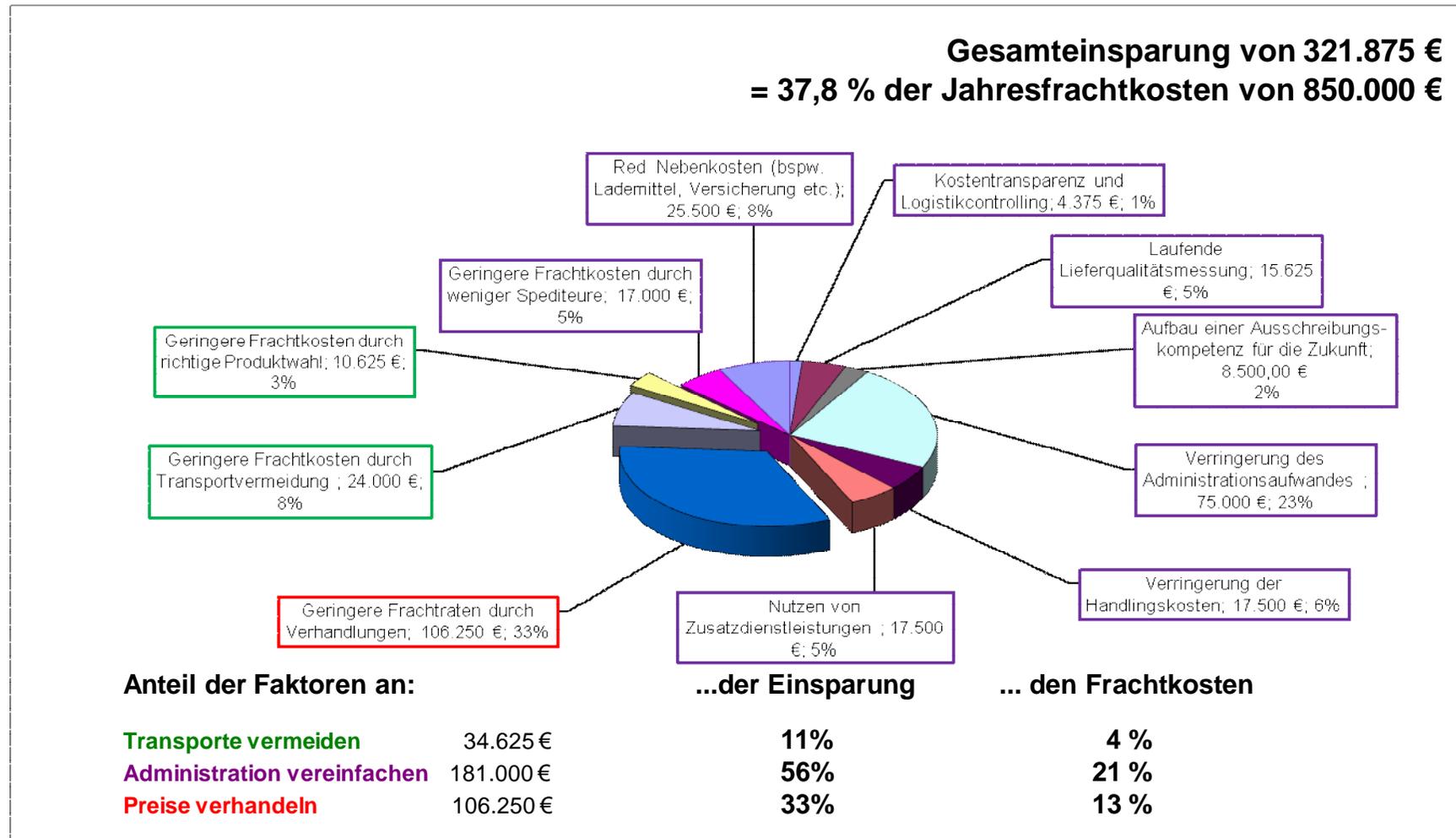
## Was sagen uns die Antworten?

- Haben wir Organisationsprobleme?
- Hatten wir eine Einmaleinsparung oder einen Langzeiteffekt?
- Wer hat den Hut auf?
- Wo fehlen Daten?
- Haben wir das Ziel der letzten Ausschreibung erreicht?



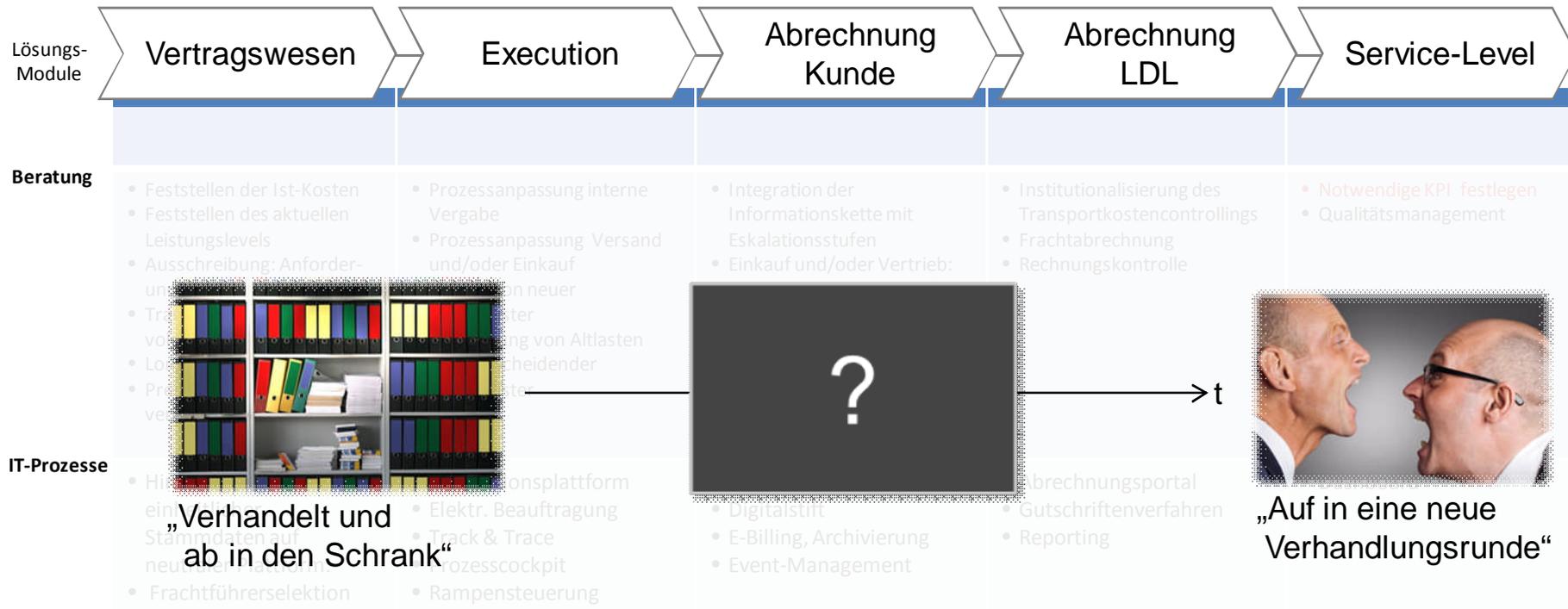
➡ Der Frachtpreis ist nicht Alles!

## Ein Projektbeispiel von 2008

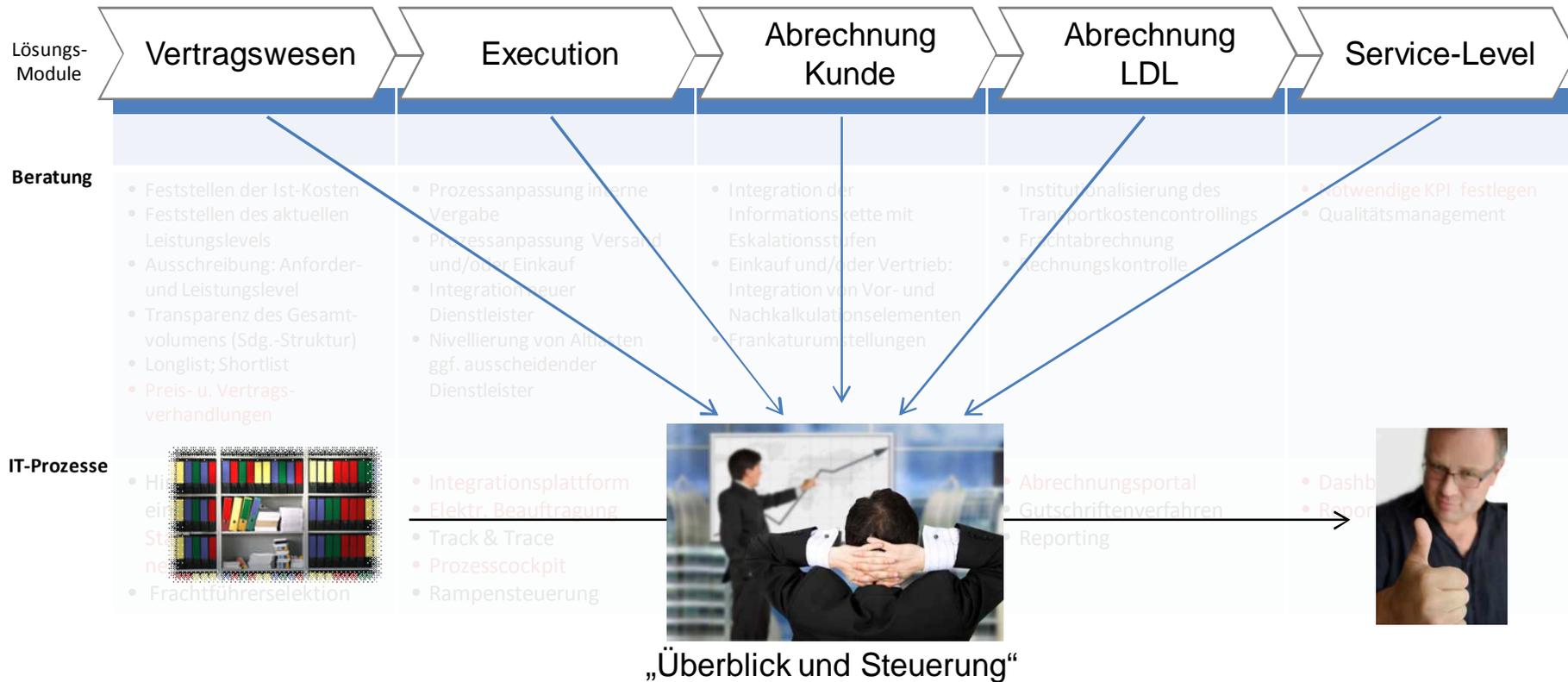


© Schober Unternehmensentwicklung, 82110 Germering, www.christianschober.com, Stand Dezember 2008

## Messen Sie Qualität und Kosten der Transportleistungen in Echtzeit?



## Messen Sie Qualität und Kosten der Transportleistungen in Echtzeit?



## Ansatzpunkte für ein integriertes Frachtenmanagement

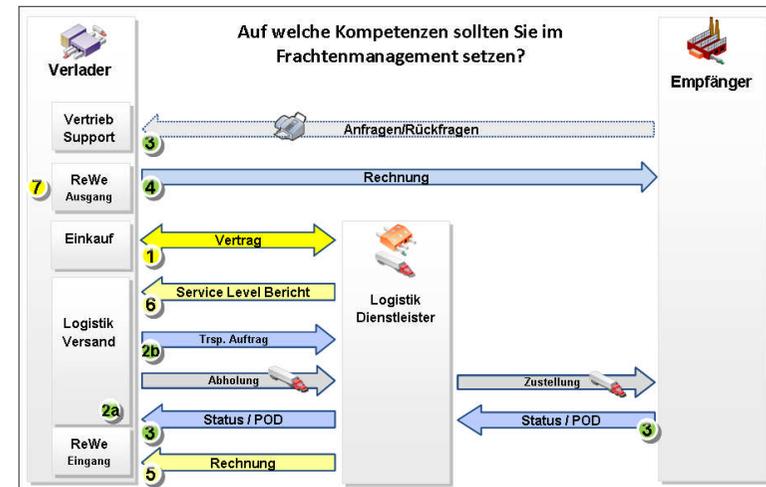
### 1) Verbesserung **Status Quo** – Transparenz:

- Fakten
- kritische Prozesse im Fokus
- bestehende Daten verbinden
- vertragliche Commitments erfüllen
- Nachvollziehbarkeit
- bedarfsgerechter und flexibler Ausbau der Lösung

### 2) **Gemeinsam** Prozess-Potenziale heben

- bei neuen Ausschreibungen
- in der aktiven Zusammenarbeit

### 3) **Interne Optimierung** an den abteilungsübergreifenden Prozessen

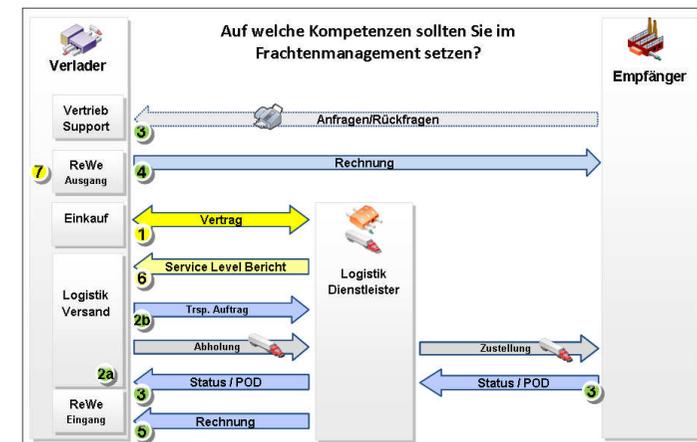


## Ansatzpunkte für ein Prozessverbesserungen

### 1) **Frachtmodul:** elektronische Abbildung Verträge

### 2) **Transportbeauftragung**

- **Frachtmodul:** Bündelung und Frachtführer selektion
- Temporärer Steuerung von Dienstleistern
- Grundlage für die Abrechnung der Dienstleister
- **Anbindung**
  - mit elektronischer Datenübertragung (**EDI**)
  - von Verladern über **Web**



### 3) **Realtime Statusrückmeldung**

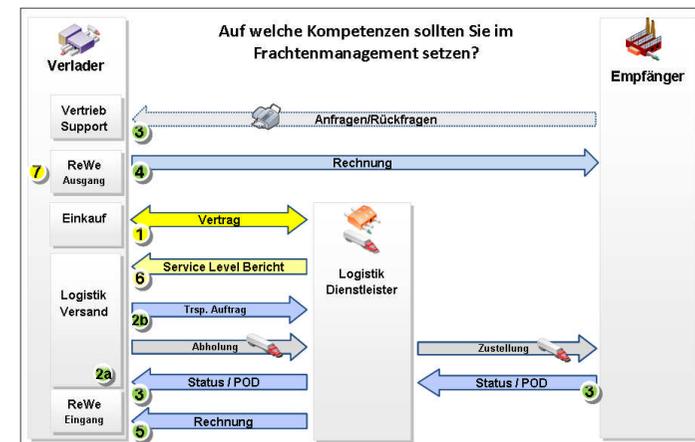
- Einfach und schnell (Web, EDI, Agenten, Webservice)
- für intern und extern im Integrationsportal
- elektronischer Anstoß für die eigene Rechnungsstellung
- Grundlage für die Abrechnung der Dienstleister
- Grundlage für den Service Level

## Weiter Ansatzpunkte für ein Prozessverbesserungen

- 4) **Elektronischer Status POD** als Basis für die Rechnungsstellung an den Empfänger
  - Erhöhung Kundenzufriedenheit
  - Reduzierung Prozesskosten
  
- 5) Zeitnahe und nachvollziehbare **Abrechnung** durch den Dienstleister
  - mit Bezug auf den Transportauftrag und Bestellung
  - Machting zu vorberechneten Werten

Alternativ: Gutschriftenverfahren

- 6) **Service-Level-Berichte**
  - nachvollziehbar
  - zeitnah



## Das Potenzial liegt in einer gemeinsamen Kommunikationsbasis

### Ausgangslage:

- Service-Level-Gespräche mit Dienstleister 1 x Quartal
- Mehrere 1.000 Sendungen pro Monat
- Zeitkritischer Service für den Empfänger
  
- Zusendung von Excel-Berichten pro Monat mit „hart kopierten Werten“
- keine Nachvollziehbarkeit in den Berichten (auf die einzelne Sendung, Berechnung etc.)
- Sendungsverfolgung online mit allen notwendigen Grunddaten
  
- „passt alles, aber nicht wirklich nachvollziehbar“
- „muss aber o.k. sein, da von Vertriebsseite keine Beschwerden“



Partnerschaft braucht eine Kommunikationsbasis



## Alle Informationen zur richtigen Zeit – für alle Beteiligten

**Viele Systeme auf einem „Schirm“**

Das ist neu! Eine Eingabemaske und der Status von Sendungen verschiedenster Dienstleister erscheint auf einem Bildschirm. Mit dem neuen Integrationsportal von EURO-LOG ist dies jetzt möglich. Auf Basis modernster Technologie für Integrationsworkflows suchen intelligente „Sie alle Informationen, die Sie für eine schnelle und zielführende Arbeit benötigen. Endlich müssen Sie sich nicht mehr selbst in zeitraubender Suche aus unterschiedlichsten Systemen von Dienstleistern, Kunden und Partnern Informationen zusammenstellen. Diese Aufgabe übernimmt nun das individuell an Ihre Bedürfnisse konfigurierte Integrationsportal für Sie. Es liefert alle relevanten Informationen auf einen Bildschirm oder in einer Anwendung.

Sendungsinformationen	
Beschreibung	Aktueller Wert
Trackingnummer	1ZW477W0082D408587
Typ	Paket
Status	Zugestellt
Zugestellt am	17.12.2009 10:31
Unterschrieben von	SERGL
Ort	HALLBERGMOOS, DE
Rechnungsinformationen	16.12.2009
Service	STANDARD
Gewicht	,50 kg
Zustelldauer	0 d - 15:42h

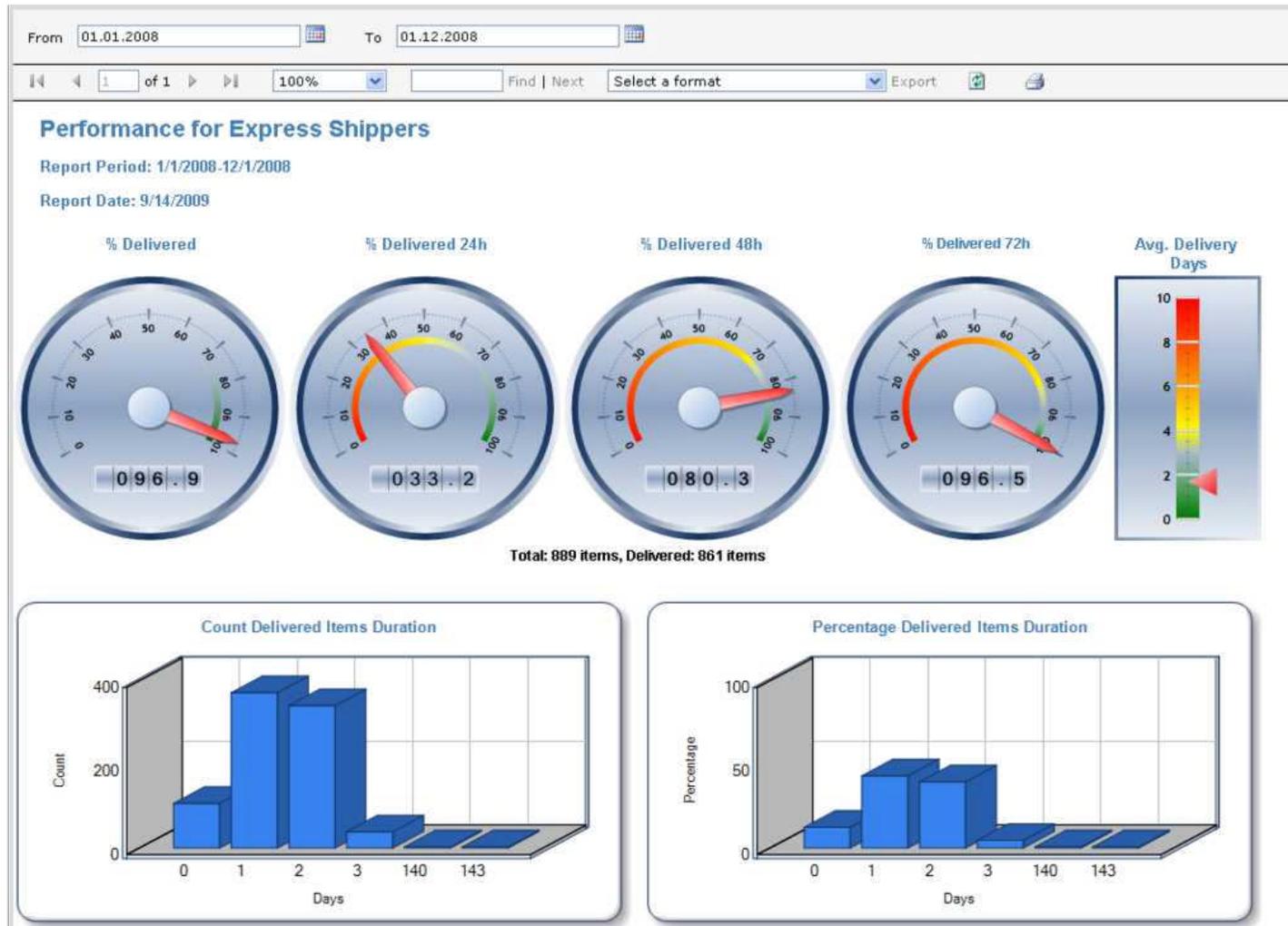
Sendungshistorie		
Ort	Datum	Beschreibung
HALLBERGMOOS, DE	17.12.2009 10:31	ZUGESTELLT
ALLERSHAUSEN, DE	17.12.2009 8:15	WIRD ZUGESTELLT
ALLERSHAUSEN, DE	17.12.2009 7:48	ANKUNFTSSCAN
NURNBERG, DE	17.12.2009 6:11	ABFAHRTSSCAN
NURNBERG, DE	17.12.2009 6:03	ANKUNFTSSCAN
KASSEL, DE	17.12.2009 1:47	ABFAHRTSSCAN
KASSEL, DE	17.12.2009 0:01	ANKUNFTSSCAN
HAMBURG, DE	16.12.2009 19:45	ABFAHRTSSCAN
HAMBURG, DE	16.12.2009 18:49	HERKUNFTSSCAN
DE	16.12.2009 12:39	RECHNUNGSSINFORMATIONEN ERHALTEN

Karte

Zustelldauer: 0 d - 15:42h



## Transparenz über Service-Level und Qualität



## Frachtenmanagement auf einer neutralen Integrationsplattform

**Offerten**

Gültigkeitszeitraum

alle

gültige

alte

zukünftige

Verwendung

nicht verwendete

verwendete

Zuordnung

eigene

fremde

Aktiv - Status

aktive

inaktive

Nummer

Name

Beschreibung

**Anzeigen**

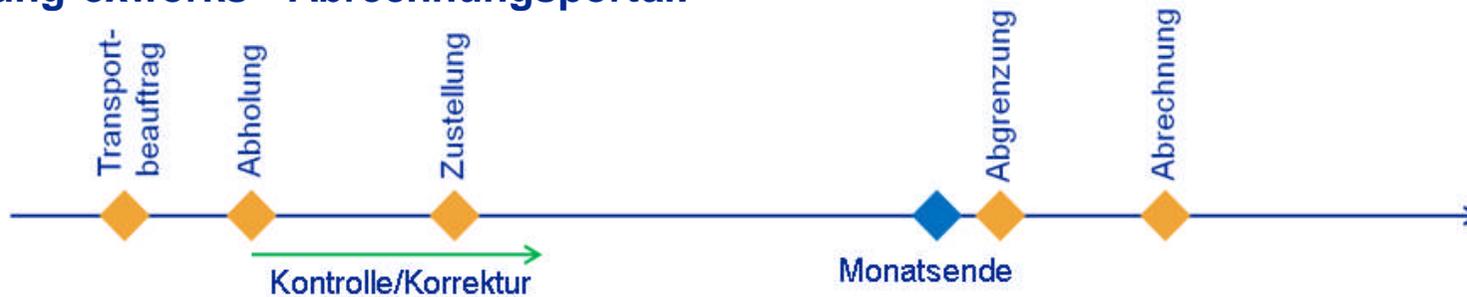
	Nummer	Name	Beschreibung	Aufschlag	Ust	Gültig ab	Gültig bis	Erstellt von	Aktiv	
1		Contrans		(keiner)				Verlader	✓	
1		F1-DE		(keiner)				F1	✓	
1	F2SG	Stückgut F2		(keiner)				F2	✓	
1		Test1		(keiner)				Verlader	✓	

4 Resultate auf einer Seite

**Neu**

## Beschleunigung der Abrechnung

### Beschaffung exworks - Abrechnungsportal:



### Vorher

- Bezug zwischen Transportauftrag und Bestellungen fehlt
- Rechnungskontrolle erst nach Rechnungseingang
- Lange Bearbeitungszeiten bei der Rechnungskontrolle
- Keine Transportkosten Transparenz (Höhe der zu erwartenden Rechnung)
- Keine Auswertungen / Analysen möglich

### Heute

- Bezug zwischen Transportauftrag und Bestellungen vorhanden
- Kontrolle / Korrektur der Transportaufträge während der Abwicklung
- Rechnung basiert auf einheitlichem Tarifwerk
- Schnelle Freigabe der Transportrechnung
- Integrierte Frachtkostenkontrolle
- Flexible Transportkosten -Auswertungen



## Praxis-Workshop

„Ihre Potenziale durch intelligentes Frachtenmanagement“

**Pause**

