



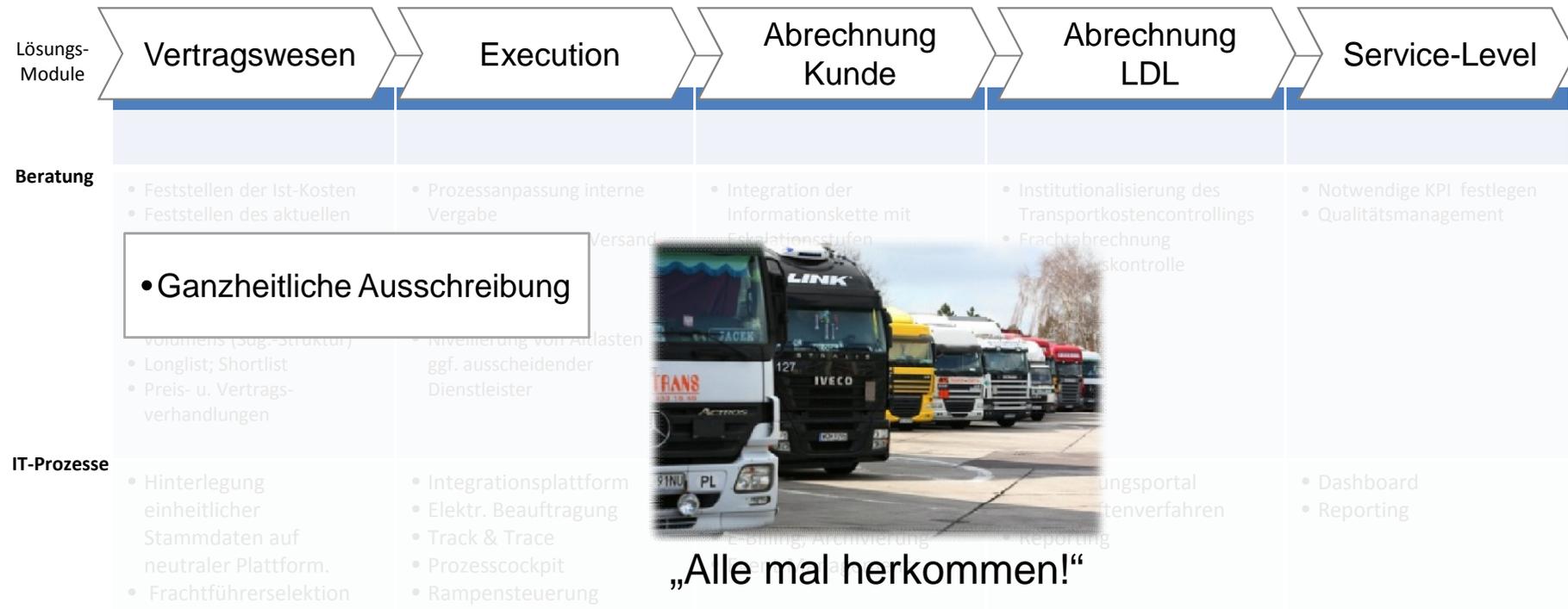
Praxis-Workshop

„Ihre Potenziale durch intelligentes Frachtenmanagement“

Teil II



Wie können Sie schon in der Ausschreibung Ihre gesamten Frachtkosten senken?



Eine fundierte Basis der Ausschreibung spart Frachtkosten

„Frage nicht, was Dein Spediteur für Dich,
sondern was Du für Deinen Spediteur tun kannst“

Die Ausschreibungsunterlagen als Erfolgsgarant:

- Das Pflichtenheft
- Die Tarifstruktur
- Die Sendungsstruktur
- Die Ausschreibungsteilnehmer



„Nur auf eine gute Frage, gibt es auch
eine gute Antwort“

Das Pflichtenheft

Die Ausschreibungsunterlagen als Erfolgsgarant

| A31 | | fx Kommunikation | |
|-----|---|------------------|-------|
| | A | B | C D E |
| 8 | | | |
| 9 | | | |
| 10 | Dienstleisterqualifikationen | | |
| 11 | Haben Sie ein QM-System? | | |
| 12 | Von welcher Organisation wurden Sie zertifiziert? Wann? | | |
| 13 | Wann ist Ihr nächstes Zertifizierungsaudit? | | |
| 14 | Sind Ihnen die QM-Anforderungen von XXXXXXX GmbH bekannt? | | |
| 15 | Können Sie Abliefernachweise kostenfrei, maximal innerhalb von 24 Stunden nach Anforderung, zur Verfügung stellen? | | |
| 16 | Können Sie unentgeltlich Berichte zum Zustellstatus zur Verfügung stellen? | | |
| 17 | Mitarbeiterqualifikationen | | |
| 18 | Können Sie für das Projekt eindeutige Ansprechpartner in Ihrem Haus benennen? Wenn ja, um wen handelt es sich? | | |
| 19 | Können Sie während einer laufenden Zusammenarbeit einen eindeutigen Ansprechpartner für das operative Tagesgeschäft benennen? | | |
| 20 | Haben Sie eine Hotline-Nummer die 24 Stunden / 7 Tage pro Woche besetzt ist? Wenn "JA", wie lautet sie? | | |
| 21 | Können Sie einen einfachen Bestellvorgang für die Transporte garantieren? Beschreiben Sie diesen? | | |
| 22 | Haben Ihre Mitarbeiter bereits Erfahrung in der Abwicklung von Transporten für XXXXXXX GmbH? | | |
| 23 | Bei internationalen Transporten: Haben Sie deutsch- und muttersprachliche Mitarbeiter vor Ort (Empfangsland)? | | |
| 31 | Kommunikation | | |
| 32 | Sind Sie in der Lage Aufträge elektronisch zu empfangen? | | |
| 33 | Können Aufträge an Ihr Unternehmen über eine/Ihre Website erteilt werden? | | |

Die Tarifstruktur

Vergleichbarkeit erzeugen und fundiert entscheiden

| KM \ Gewicht < | 50 | 100 | 200 | 300 | 400 | 500 | 600 | 700 | 800 | 900 | 1. |
|----------------|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|
| 40 | | | | | | | | | | | |
| 100 | | | | | | | | | | | |
| 150 | | | | | | | | | | | |
| 200 | | | | | | | | | | | |
| 250 | | | | | | | | | | | |
| 300 | | | | | | | | | | | |
| 350 | | | | | | | | | | | |
| 400 | | | | | | | | | | | |
| 450 | | | | | | | | | | | |
| 500 | | | | | | | | | | | |
| 600 | | | | | | | | | | | |
| 700 | | | | | | | | | | | |
| 800 | | | | | | | | | | | |
| 900 | | | | | | | | | | | |
| 1.000 | | | | | | | | | | | |

| PLZ-Gebiet | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 0 |
|--------------------|----------|-----------|------|-------|-------|-----|
| | Lausanne | Neuchâtel | Bern | Basel | Aarau | Luz |
| Gewichte | | | | | | |
| 50 kg | | | | | | |
| 100 kg | | | | | | |
| 200 kg | | | | | | |
| 300 kg | | | | | | |
| 400 kg | | | | | | |
| 500 kg | | | | | | |
| 600 kg | | | | | | |
| 700 kg | | | | | | |
| 800 kg | | | | | | |
| 900 kg | | | | | | |
| 1000 kg | | | | | | |
| Laufzeiten: | | | | | | |

| | |
|------------------------------------|--|
| Angaben in der Preistabelle | |
| Netto, ohne Mehrwertsteuer | |
| je Sendung | |
| inklusive | |
| exklusive | |
| Gültig ab | |
| Gültig bis | |
| Währung | |
| Nebengebühren und Zuschläge | |
| LKW Maut dt. Streckenanteil | |
| LKW Maut ausl. Streckenanteil | |
| Palettenpreise bis zur Höhe von | |
| Palettenpreise bis zum Gewicht von | |
| Palettenmindestgewicht | |
| Palettentauschgebühr | |
| Dieselszuschlag | |

Die Sendungsstruktur

Klartext erzeugt auch ein klares Kostenbild

- Kennen Sie solche Texte?

....schreiben wir im Namen der Fa. XXXXXXX die europäischen Landfrachten und die Exporttransporte aus. Die Fa. XXXXXXXX sendte im Jahr 2009 ca. 31.200 Sendungen mit 10.213 to. Das durchschnittliche Sendungsgewicht betrug 327 kg. Ca. 40 % der Umsatzes erwirtschaftet die XXXXXXX mit Kunden in D, ca. 30 % mit Kunden in Westeuropa. Ein weiterer Schwerpunkt – ca. 20% - liegt im Export nach USA.....



Die Sendungsstruktur

Die Ausschreibungsunterlagen als Erfolgsgarant:

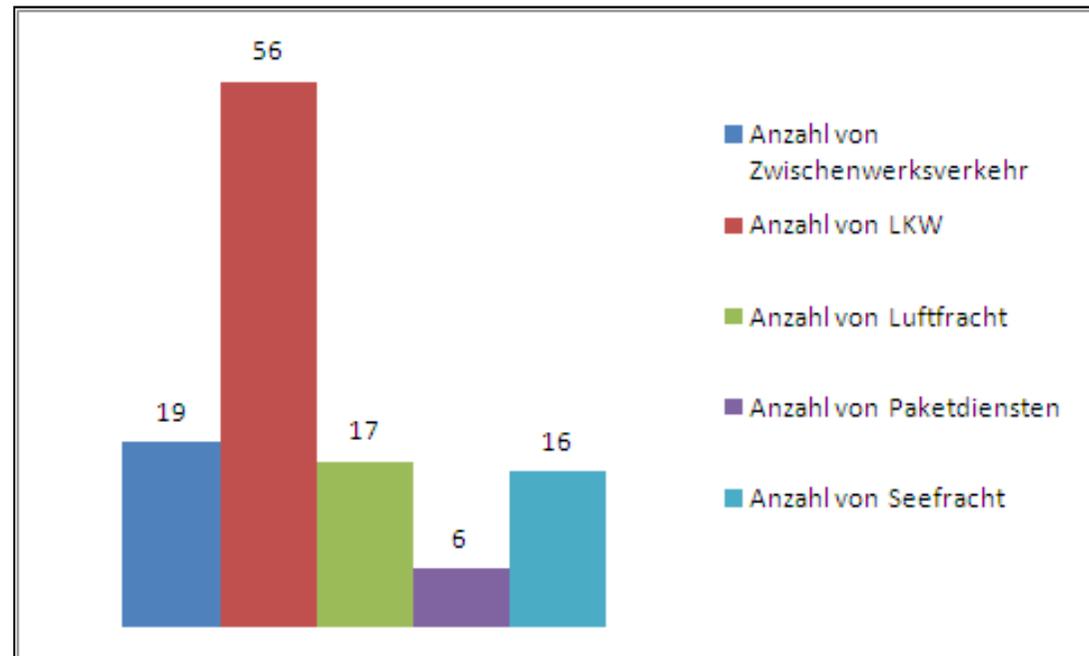
| Nr. | L-Datum bzw. Monat | A-Ort | A-Land | A-PLZ | E-Ort | E-Land | E-PLZ | Colli Anzahl | Colli Art | Sendungs-Bruttogewicht in kg | Volumengewicht/-kg | Fracht-berechnungsgewicht in kg | Frankatur | Frachtpreis inkl. Maut inkl. Dieseldzuschlag; exkl. MWSt |
|------|--------------------|--------------------|----------|----------|-----------|--------|-------|--------------|-----------|------------------------------|--------------------|---------------------------------|-----------|--|
| 0001 | 20.05.2009 | Bielefeld | D | 33689 | Perenchie | F | 59840 | 5 | EWP | 934 | 934 | 2.700 | DDU | |
| 0002 | 14.05.2009 | Bielefeld | D | 33689 | Fitero | E | 31593 | 1 | EWP | 93 | 93 | 120 | DDU | |
| 0003 | 13.02.2009 | Bielefeld | D | 33689 | Linz | A | 04021 | 1 | EWP | 53 | 53 | 53 | DAF | |
| 0004 | 23.01.2009 | Bielefeld | D | 33689 | Linz | A | 04020 | 1 | EWP | 63 | 63 | 63 | DAF | |
| 0005 | 16.01.2009 | Bielefeld | D | 33689 | Linz | A | 04020 | 1 | EWP | 78 | 78 | 78 | DAF | |
| 0006 | 25.05.2009 | Coccaglio | Italien | 25030 | Bielefeld | D | 33689 | 13 | Pak | 146 | 146 | 146 | ex Works | |
| 0007 | 25.05.2009 | Masera' di Padova | Italien | 35020 | Bielefeld | D | 33689 | 4 | Pak | 91 | 91 | 91 | ex Works | |
| 0008 | 25.05.2009 | Lecco | Italien | 22053 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 10 | 10 | 10 | ex Works | |
| 0009 | 27.05.2009 | Louro | Portugal | 4760-563 | Bielefeld | D | 33689 | 6 | Pak | 120 | 120 | 120 | ex Works | |
| 0010 | 25.05.2009 | Varese | Italien | 21100 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 12 | 12 | 12 | ex Works | |
| 0011 | 25.05.2009 | Castelli | Italien | 24060 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 4 | 4 | 4 | ex Works | |
| 0012 | 25.05.2009 | Capriolo | Italien | 25031 | Bielefeld | D | 33689 | 2 | Pak | 15 | 15 | 15 | ex Works | |
| 0013 | 25.05.2009 | Grumello | Italien | 24064 | Bielefeld | D | 33689 | 2 | Pak | 47 | 47 | 47 | ex Works | |
| 0014 | 25.05.2009 | Bianconese | Italien | 43010 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 5 | 5 | 5 | ex Works | |
| 0015 | 18.05.2009 | Capriolo | Italien | 25031 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 13 | 13 | 13 | ex Works | |
| 0016 | 18.05.2009 | Bianconese | Italien | 43010 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 20 | 20 | 20 | ex Works | |
| 0017 | 18.05.2009 | Coccaglio | Italien | 25030 | Bielefeld | D | 33689 | 22 | Pak | 195 | 195 | 195 | ex Works | |
| 0018 | 20.05.2009 | Louro | Portugal | 4760-563 | Bielefeld | D | 33689 | 7 | Pak | 135 | 135 | 135 | ex Works | |
| 0019 | 25.05.2009 | Cividino | Italien | 24060 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 7 | 7 | 7 | ex Works | |
| 0020 | 18.05.2009 | Castelli | Italien | 24060 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 8 | 8 | 8 | ex Works | |
| 0021 | 18.05.2009 | Grumello | Italien | 24064 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 16 | 16 | 16 | ex Works | |
| 0022 | 18.05.2009 | Varese | Italien | 21100 | Bielefeld | D | 33689 | 2 | Pak | 16 | 16 | 16 | ex Works | |
| 0023 | 18.05.2009 | Castelli Calepio | Italien | 24060 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 6 | 6 | 6 | ex Works | |
| 0024 | 18.05.2009 | Rudiano | Italien | 25030 | Bielefeld | D | 33689 | 1 | Pak | 8 | 8 | 8 | ex Works | |
| 0025 | 18.05.2009 | Grumello del Monte | Italien | 24064 | Bielefeld | D | 33689 | 3 | Pak | 31 | 31 | 31 | ex Works | |

Die Ausschreibungsteilnehmer

Profil zeigen!

Ein Projektbeispiel:

- Kunde mit 2 Standorten in D, 1 x CH, 1 x RO
- 78 verschiedene Dienstleister (mit 124 Kreditorenummern)
- in 109 Einsatzfeldern



Die Ausschreibungsteilnehmer

Weniger ist mehr – Systematische Auswahl von Dienstleistern



„Klare Verhältnisse im Transport
sorgen für Frachtkosteneinsparung“

LONG LIST

—

**Aktuelle Spediteure mit
Qualitätsmängeln**

—

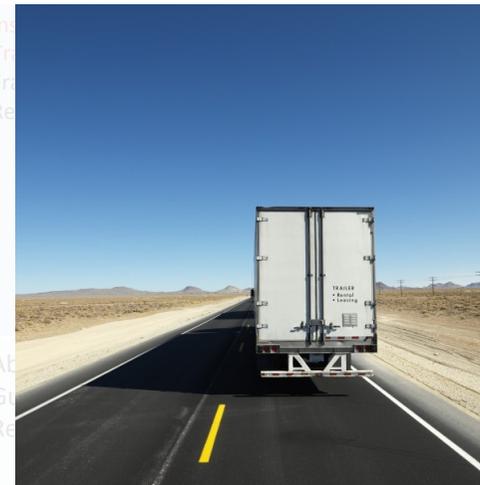
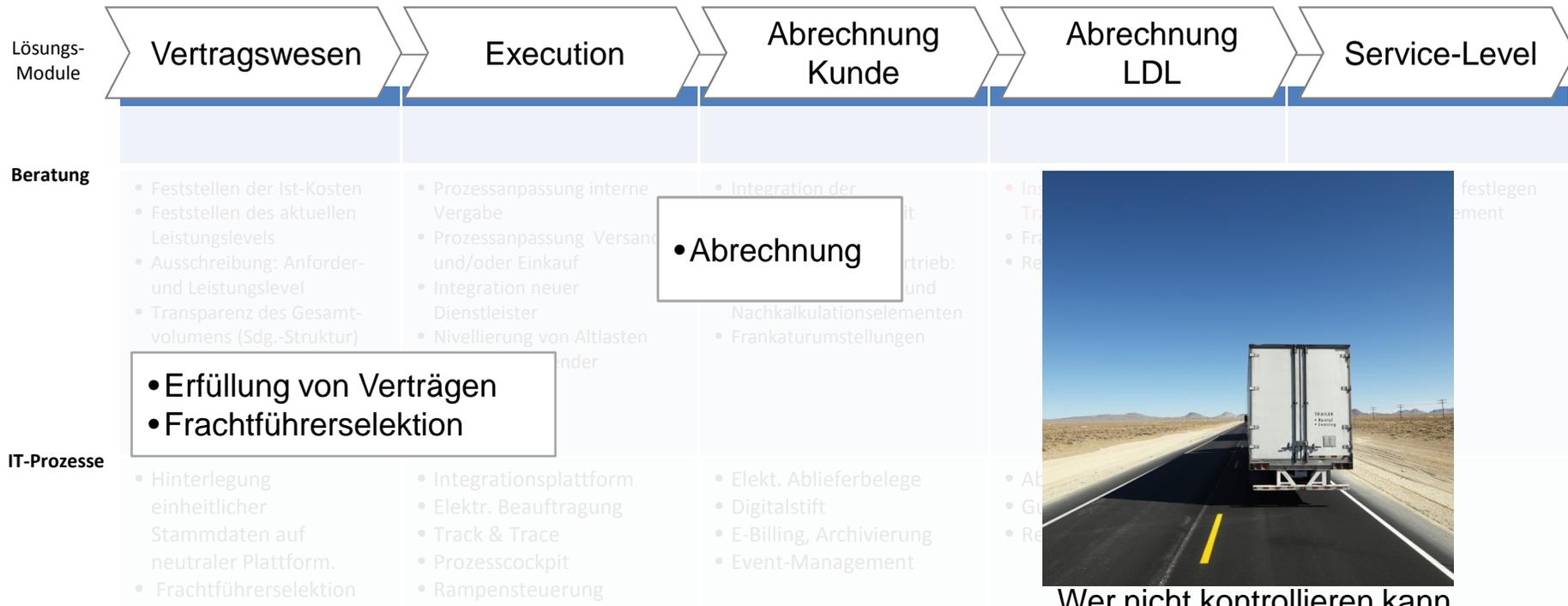
**Spediteure, die
Anforderungen nicht
erfüllen**

=

SHORT LIST

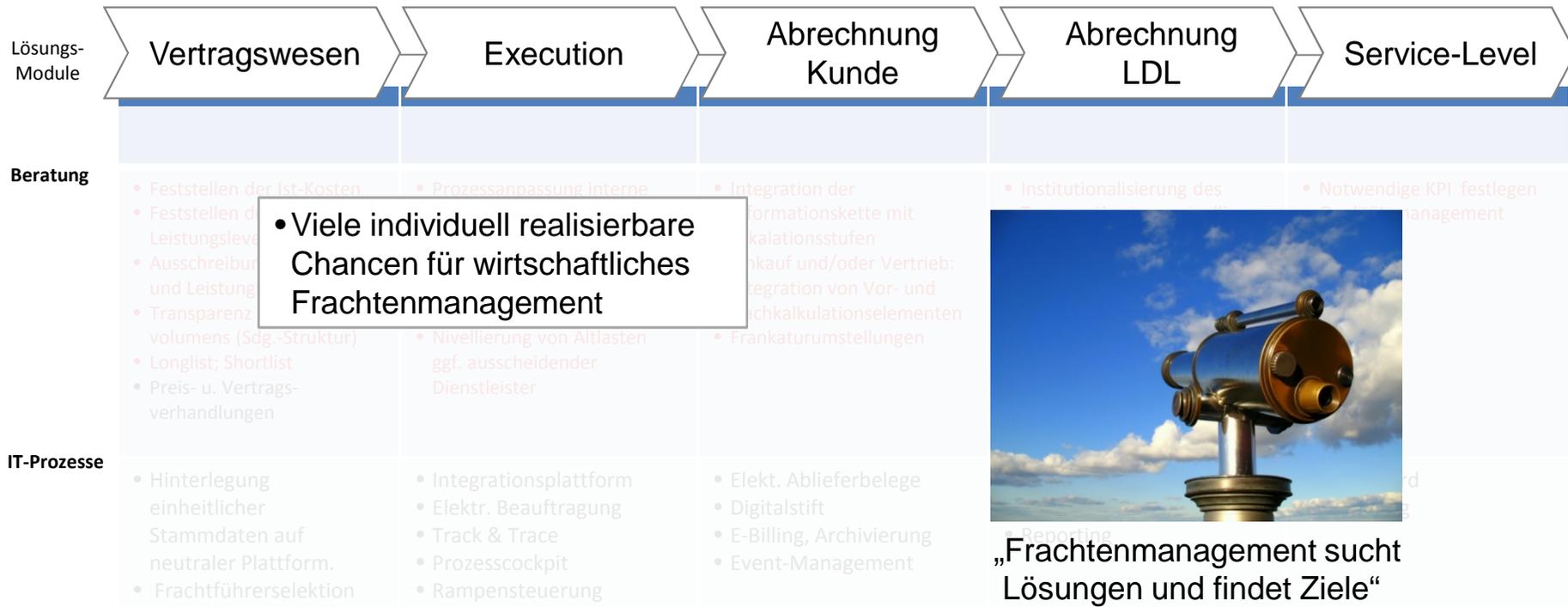


Wie halten Sie Verträge mit Dienstleistern konsequent nach?



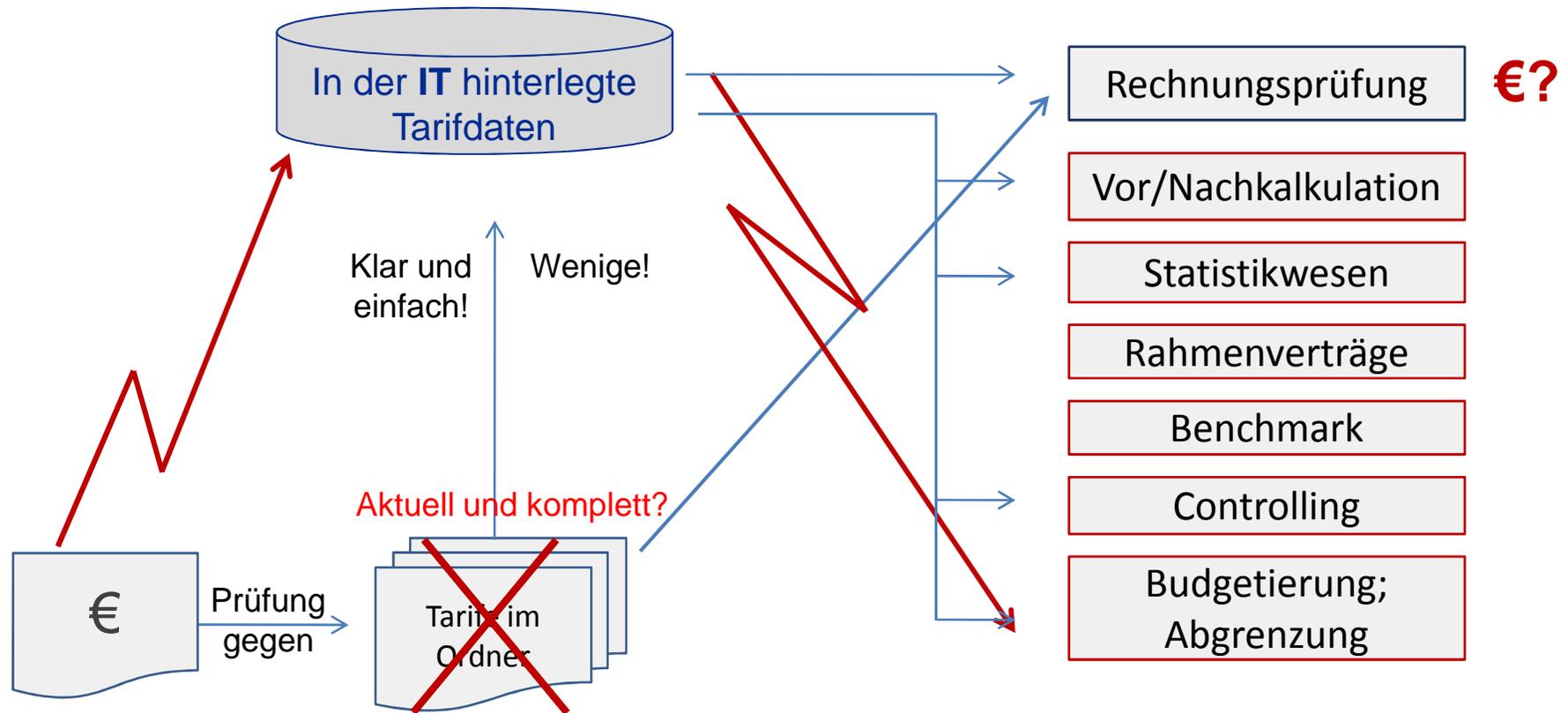
„Wer nicht kontrollieren kann, hat das Nachsehen!“

Welche Einsparpotenziale gibt es im Frachtenmanagement über den Transportpreis hinaus?



Schnelle Ermittlung eines Potenzials durch Analyse der Rechnungskontrolle

PRAXISTIPP



Welche Einsparpotentiale bietet die IT im Frachtenmanagement über den Transportpreis hinaus?

Notwendige Bewertung:

- Rahmenbedingungen
- Ausgangslage der Prozesse
- Schwerpunkte von beiden Partnern
- verfügbare Informationen und IT-Systeme

Einsparpotenziale

- auf beiden Seiten möglich!
- in allen Prozess-Schritten möglich
- Schrittweise ausbaubar

Prozessvorteile statt Transportkostenoptimierung - **Verlader**

- Direkte Einsparung über **Bündelung** und **kostenoptimierte Auswahl**
- **Entfall von manuellen Tätigkeiten** durch elektronische Datenübertragung
- **Verlängerung cut off-time** erhöht Kundenzufriedenheit
- **Entfall von Rückfragen** aufgrund der vorliegenden elektronischen Statusmeldungen und Abweichungsinformationen
- Durch Realtime **Service-Level** aktive Steuerung der Prozesse und Erhöhung Kundenzufriedenheit
- Durch Vorliegen des POD kann die Rechnung an den Kunden zeitnah fakturiert werden (**Optimierung Order-to-Cash-Cycle**)
- Durch elektronischen Rechnungsabgleich bei Transportrechnungen deutlich **geringerer Prüfungsaufwand und Prozesskosten**

Prozessvorteile statt Transportkostenoptimierung - **Logistikdienstleister**

- **Entfall von manuellen Tätigkeiten** durch elektronische Datenübertragung
- **Verlängerung cut off-time** erhöht Reaktionsvermögen und Kundenzufriedenheit
- **Entfall von Rückfragen** aufgrund der vorliegenden elektronischen Statusmeldungen und Abweichungsinformationen
- Durch realtime **Service-Level** aktive Steuerung der Prozesse und Erhöhung Kundenzufriedenheit und geringer Erstellungsaufwand
- Nachvollziehbare Abrechnung und zeitnahe Überprüfung führt zu einer früheren **Zahlung** des Verladers
- Durch elektronischen Rechnungsabgleich bei Transportrechnungen deutlich **geringerer Prüfungsaufwand und Prozesskosten**

Integration „kostet“ den Mut zusammenzuarbeiten und die Konsequenz die gemeinsamen Prozesse abzustimmen.

Integration als Schreckgespenst und Kostentreiber

oder:

- Pragmatische schnelle Lösungen
- mit innovativer Technologie Barrieren überwinden
- und wirtschaftlich Projekte umsetzen
- den proof of concept schnell erleben
- den Drive in der Optimierung erhalten!

Testen Sie wie einfach Integration ist!

Google-Gadget: ONE TRACK



ONE TRACK - Die intelligente Dienstleister übergreifende Sendungsverfolgung

E-U-R-O → L-O-G

Sendungsnummer:

absenden

[Weitere Infos und Disclaimer](#)

Was sagen Sie zu „intelligentem Frachtenmanagement“

Ihre Ergebnisse der Trendumfrage



Auswertung und Analyse der Digitalstift-Umfrage

Ganz einfach mit Realtime-Daten eine gemeinsame Informationsbasis schaffen.



Praxis-Workshop

„ Ihre Potenziale durch intelligentes Frachtenmanagement“

Flying – Buffet

Gewinnen Sie ein Frachtenmanagement - Tool

