

Feilschen lohnt sich kaum

Ein effektives Frachtenmanagement bringt mehr als langwierige Verhandlungen über Transportpreise

Von Marcus Walter

Nur mit Preisgesprächen lassen sich die Frachtkosten nicht nachhaltig reduzieren. „Das größte Einsparpotenzial für Verlager liegt deshalb nicht in den Preisverhandlungen mit Spediteuren, sondern in einem gezielten Frachtenmanagement.“ Das betonte Jörg Fürbacher, Vorstand des IT-Dienstleisters Euro-Log, bei einem Workshop in München.

Häufig ist das Ergebnis von Verhandlungen über Transportpreise ein Kompromiss und nicht die Energie wert, die in diese Auseinandersetzung gesteckt wird. Denn über einen Großteil des Einsparpotenzials wird gar nicht gesprochen, nämlich über das, was ein Unternehmen selbst – über die Preisverhandlungen hinaus – zur Kostensenkung tun kann. Das betont Christian Schober von der Beratung Schober Unternehmensentwicklung.

Der Einladung zu dem Workshop „Intelligentes Frachtenmanagement“ der Bundesvereinigung Logistik (BVL) waren Ende Januar 90 Teilnehmer gefolgt. Schober demonstrierte dort, wie ein stringentes Frachtenmanagement in Zahlen aussehen kann. So habe ein Kunde in einem Projekt die Frachtkosten von 850 000 EUR auf 528 125 EUR pro Jahr gesenkt. „181 000 EUR und damit mehr als die Hälfte des Betrages haben wir durch eine vereinfachte Administration gespart“, berichtet der Berater. Weitere 11 Prozent (53 000 EUR) entfielen auf die Bündelung und Vermeidung von Transporten.

Das Verhandeln neuer Preise war am Erfolg lediglich mit 33 Prozent beteiligt, was einer Summe von 106 250 EUR entsprach. Wer nur die Transportpreise im Blick habe, übersieht den großen Gewinn, unterstreicht Schober.

Transparenz statt Diskrepanz. Prof. Peter Klaus wies auf die Bedeutung der Zusammenarbeit aller Beteiligten sowie auf ein notwendiges gegenseitiges Verständnis hin. „Spediteure sollten mit Verladern offen über Auslastungsquoten sprechen“, fordert Klaus. Nur mit höchster Transparenz ließen sich die „Diskrepanzen auflösen“. Wie solch eine Transparenz geschaffen werden kann, weiß Euro-Log-Vorstand Fürbacher. Der Spezialist für IT- und Pro-



Diskussionen über Preise enden mitunter in heftigen Wortgefechten. Sie machen zwar 30 Prozent der Frachtkosten aus, aber auch intern schlummern einige Potenziale.

zessintegration bietet ein Portal, das alle relevanten Informationen aus den Systemen der Kunden, Lieferanten, Dienstleister oder von eigenen Lösungen auf einem Bildschirm oder in einer Anwendung bündelt. Die Applikation greift dazu auf unterschiedlichste Quellen wie Datenbanken, ERP-, WMS- oder Transportmanagement-Systeme zu.

Damit stehen den Mitarbeitern, Partnern oder Kunden auf einer Bildschirmmaske alle Informationen zur Verfügung, die sie zur Überwachung und Steuerung ihrer Prozesse benötigen. „Mitarbeiter der Beschaffungs-, Einkaufs-, Logistik- oder Versandabteilung können damit zu jeder Zeit auf einem identischen Informationsstand arbeiten“, sagt Fürbacher. Damit haben sie ohne

großen Aufwand eine „völlige Transparenz über die Sendungsdaten aller Lieferanten und Dienstleister“.

Kurze Wartezeiten. Der Großhändler für ITK-Produkte Ingram Micro nutzt diese Plattform bereits seit Jahren für das Frachtenmanagement.

TIPP

Effizientes Controlling

Unternehmensberater Christian Schober rät: „Vergleichen Sie eine Eingangsrechnung eines Spediteurs mit dem entsprechenden Rahmenvertrag.“ Sollten alle Daten sofort verfügbar sein, gebe es wenig Handlungsbedarf, sagt der Experte. Ansonsten empfiehlt Schober dringend ein effizientes Controlling – am besten automatisiert und elektronisch.

www.christianschober.com

Das Unternehmen verringert damit beispielsweise die Wartezeiten der Lkw an den Rampen. Durch eine Vernetzung der Informationen wissen die Mitarbeiter frühzeitig, welche Sendungen unterwegs sind und können besser eingeteilt werden. „Anlieferüberraschungen können wir so minimieren“, berichtet Logistikchef Herbert Hufsky.

Zudem arbeitet Ingram Micro mit einer automatischen Frachtführerselektion. „Stammdaten, Verträge und die mit den Dienstleistern ausgehandelten Konditionen stehen in einem zentralen System“, erläutert Hufsky. Frachtführer werden damit auf Basis eines eindeutigen Regelwerks ausgewählt. Früher wurden sie manuell beauftragt, ohne dass den Mitarbeitern die Verträge bekannt waren.

DVZ 6.2.2010

Marcus Walter, Fachjournalist, München.
Kontakt über semann@dvz.de