

E-Tender reduzieren Aufwand

ThyssenKrupp Stainless schreibt elektronisch aus

Frachtausschreibungen verursachen für Verlager einen erheblichen Verwaltungsaufwand. Mit elektronischen Frachtausschreibungen werden die Prozesse deutlich einfacher und auch transparenter, hat ThyssenKrupp festgestellt. Frachtkostenverringerungen seien nicht unbedingt zu erwarten.

„Im Prozess der Frachtausschreibungen standen wir jedes Mal vor einem riesigen manuellen Aufwand“, berichtet Ernst Bernsdorf, Direktor Verkehrswirtschaft von ThyssenKrupp Nirosta, einer Geschäftssparte der ThyssenKrupp Stainless AG. Zurzeit bewältigt die ThyssenKrupp Stainless allein in Deutschland ein Ausschreibungsvolumen von jährlich 90 bis 100 Mio. EUR ab. International über alle Verkehrsträger zusammen handelt es sich um rund 400 Mio. EUR. Ein administrativer Aufwand, der nur schwer zu bewältigen ist. Früher habe ThyssenKrupp manuell über E-Mail-Anfragen und mit Excel-Sheets ausgeschrieben. Das sei ein

enormer Aufwand gewesen: Die Straßenkontrakte werden jährlich verhandelt, Seefrachten quartalsweise.

Deshalb habe sich das Unternehmen im Juli 2007 für die Ausschreibungsplattform Ticontract von Transportoon entschieden. „Im 4. Quartal 2007 haben wir unsere Logistikkontrakte erstmals elektronisch unterstützt ausgeschrieben.“ Den Anfang machte Deutschland, künftig soll das Tool auch in Italien, den USA, Mexiko und eventuell in China zum Einsatz kommen. „Mir ist es vor allem wichtig, dass wir über

Ticontract die gesamte Abwicklungsprozedur vereinheitlichen und sauber dokumentieren können. Ich er-

warte nicht, dass wir unsere Frachtkosten extrem senken werden. Ein System wie Ticontract einzuführen, weil man sich eine signifikante Frachtkostenersparnis erwartet, halte ich heute für illusorisch“, sagt Bernsdorf. „Ein gewisses Optimierungspotenzial ist aber auf jeden Fall vorhanden.“ Wer allerdings mehr als 5 Prozent Einsparpotenzial habe, der habe zuvor etwas Grundlegendes falsch gemacht.

Bessere Dokumentation. Außer der Optimierung der Frachtkosten geht es Bernsdorf darum, Prozesse weltweit zu standardisieren und lückenlos zu dokumentieren, um revisionssicher zu sein. Das System ist webbasiert, der Verlager erhält einen Login und kann sämtliche Kontrakte online ausschreiben. Der sogenannte Ausschreibungsgenerator führt den Nutzer Schritt für Schritt durch den Prozess. So sind



»Wer mehr als 5 Prozent Frachtkosten spart, hat zuvor etwas falsch gemacht«

Ernst Bernsdorf, ThyssenKrupp

selbst komplexe Anfragematrizen mit Preisfeldern, Textfeldern und Drop-Down-Menüs anzufertigen. Eine solche Matrix lässt sich immer wieder als Standardvorlage verwenden. Für weitere Ausschreibungen müssen dann nur noch Relationen oder Transportmengen geändert werden.

Freie Dienstleisterwahl. Das verlagende Unternehmen kann aus einem Pool von über 6000 registrierten Dienstleistern Partner auswählen. Ebenso kann es die Spediteure und Fracht-

fürer zur Ausschreibung einladen, mit denen es bisher erfolgreich zusammen gearbeitet hat. „Wir haben mit Sicherheit

Bewegung in die Angebote und in die Preisfindung gebracht. Nun arbeiten wir zum Teil auch mit neuen Partnern zusammen“, sagt Bernsdorf.

Außer der standardisierten Ausschreibung bietet die Plattform dem Verlager Funktionen für die interne Auswertung der Angebote. „Für uns ist dieses Auswertungstool hochinteressant“, erklärt Bernsdorf. „Anhand verschiedener Simulationen kann man sich Bestpreise, Rankings und Szenarien abbilden lassen.“ Das veranschauliche den gesamten Prozess und lasse eine bessere Vergleichbarkeit der Angebote zu.

DVZ 8.5.2008 (roe)

www.ticontract.de

Am 28.8.2008 veranstaltet die DVZ in Köln das Symposium „Erfolgreich mit Ausschreibungen“. Das Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung sind im Internet zu finden. www.dvz.de/veranstaltungen