

# Logistik-Dienstleister

## FRESSNAPF

Alles für Ihr Tier



## Hund, Katze, Lkw

Internetbasiertes **Logistik- und Zeitfenstermanagement** beschleunigt beim Haustierspezialisten Fressnapf Frachtvergabe und Verladung.

**M**it 950 Märkten in zwölf europäischen Ländern steht die Fressnapf Tiernahrungs GmbH nicht einmal zwanzig Jahre nach der Eröffnung ihres ersten Geschäfts für Heimtierbedarf an der Spitze ihres Marktsegments. Für die Logistik ist das ungebrochene Wachstum des internationalen Franchise-Unternehmens eine große Herausforderung, wie Christian Orth, Leiter des Bereichs expeditionelle Logistik bei der Fressnapf Logistik GmbH, erklärt: „Wir stehen fast täglich vor der Situation, dass wir mehr Frachtraum benötigen, als wir mit unseren Speditionspartnern fest verhandelt haben.“ Um die zeitaufwändige Frachtvergabe zu erleichtern und die Verladung in der Distribution besser zu koordinieren, setzt Fressnapf jetzt auf die Logistikplattform „Tisy“ der Transporeon GmbH. Mit verschiedenen

Softwaremodulen des Systems konnte der Branchenführer seine Mitarbeiter trotz gestiegenen Frachtaufkommens sogar entlasten.

Die Fressnapfgeschichte begann 1990 mit einem einzigen Laden für Tiernahrung und Zubehör im rheinländischen Erkelenz. Seither hat sich das Unternehmen für Hund, Katze, Maus und Co. zu einem internationalen Betrieb mit 270 Franchise-Partnern und einem Jahresumsatz von rund 935 Millionen Euro entwickelt. Versorgt werden die Märkte im In- und Ausland von der Zentrale in Krefeld aus. 570 Mitarbeiter sind hier in der Hauptverwaltung und dem Logistikzentrum beschäftigt. „Im Monat versenden wir etwa 65.800 Europaletten“, berichtet Orth. Ein Großteil der Waren geht an die 700 Märkte in Deutschland, aber auch Filialen in anderen Ländern, wie Ungarn, Italien, Irland und Spanien, werden von hier aus beliefert.

Die regulären Transporte übernehmen bei Fressnapf Speditionspartner. Früher erhielten diese ihre Touren über Telefon, Fax oder E-Mail, so der Transportmanager: „Unsere Mitarbeiter haben sich direkt mit den Frachtführern in Verbindung gesetzt. Diese Methode der Transportvergabe ist allerdings recht aufwändig und fehleranfällig.“ Denn nicht immer ist der Ansprechpartner sofort erreichbar, und wenn ein Kontakt hergestellt ist, müssen die Auftragspezifikationen besprochen werden. Der ganze Vorgang kostete viel Zeit. „Durch das Wachstum des Unternehmens war unser Personal an der Belastungsgrenze und konnte kaum mehr den Überblick über die Lkw-Disposition behalten.“

### Knappe Kapazität

Der Erfolg der Firma und die hohe Nachfrage der Kunden reizen zudem die Kapazitäten des durch Kontrakte

gesicherten Frachtraums immer wieder aus. Wegen seines rasanten Wachstums benötigt Fressnapf ständig mehr Transportvolumen, als aus Verträgen mit Spediteuren bereitsteht. Um solche Frachtüberhänge zu bewältigen, suchte die Logistikabteilung des Unternehmens früher auf Frachtbörsen im Internet nach zusätzlichem Frachtraum, was meist wieder mit langen Telefonaten und viel Aufwand verbunden war.

## Vereinfachte Frachtvergabe

Im Juli 2007 begann Fressnapf deshalb einen Testlauf mit einer neuen Lösung für die Frachtvergabe: Die Softwaremodule „Tiflow“ und „Ticap“, beides Teile der Logistikplattform „Tisys“ der Ulmer Transporeon GmbH, ermöglichen via Internet eine strukturierte und deutlich schnellere Beauftragung von Frachtführern. Mittels „Tiflow“, der Lösung für die kontraktbasierte Frachtvergabe, wird für Fressnapf aus dem internen Frachtführerpool der zuständige Transporteur automatisch beauftragt.

Der Transportpreis wird ebenfalls automatisiert berechnet und mit dem Transportauftrag elektronisch über die Plattform an den gewünschten Spediteur übermittelt. Die Auftragsbestätigung kommt über denselben Weg zurück. Danach werden die Sendungsdaten in das EDV-System des Transporteurs übernommen. Statt umständlicher Telefonate liegen so Auftragsinformationen und Bestätigung sofort schriftlich vor.

Mit „Ticap“ hingegen überbrückt Fressnapf zeitweise Überhänge im Frachtaufkommen. Das Modul ermöglicht die tagesaktuelle, elektronische Frachtvergabe innerhalb eines geschlossenen Pools von Spediteuren. Der Disponent bei Fressnapf stellt dazu den Frachtauftrag auf der Plattform ein. Alle ans System angeschlossenen Spediteure können den Frachtauftrag zeitgleich einsehen und ihr individuelles Angebot dafür abgeben.

Nach der Entscheidung durch Fressnapf erhalten die Spediteure entweder eine automatische Absage oder Zusage mitsamt Auftragsdaten. Die zeitintensive Suche nach verfügbaren Fahrern via Telefon oder Frachtbörsen wird dadurch überflüssig. Darüber hinaus ermöglicht das Verfahren eine Optimierung der Transportkosten, denn die Frachtführer können über die Plattform selbst bei tagesaktueller Frachtvergabe leicht Rückladungs- oder Dreiecks-



verkehre bilden und so die Zahl teurer Leerkilometer reduzieren. Da die Verloader selbst bestimmen, wer in den geschlossenen Pool aufgenommen wird, ist auch die Qualität der Transporteure garantiert.

### Kurze Testphase

Geplant hatte Fressnapf, die Testphase mit den Systemen von Transporeon bis Ende 2007 laufen zu lassen, nach durchwegs positiven Ergebnissen entschied sich das Unternehmen aber schon nach vier Monaten für einen dauerhaften Einsatz der Software. Inzwischen sind bei Fressnapf über 160 Spediteure, Frachtführer und Frachtvermittler an „Tisys“ angeschlossen. „Ausgenommen sind nur die Nahverkehrs-Lkw für Lieferungen im

Umkreis von 100 Kilometern um die Zentrale liefert Fressnapf mit eigenen Lkw.“ Krefeld, die wir ganzjährig im Tageseinsatz beschäftigen und nicht darüber abwickeln“, erzählt Orth. Ergänzend wird fast täglich „Ticap“ bei kurzfristigen Frachtaufträgen eingesetzt. Gegenüber früher konnte der Tierbedarfshändler durch die internetbasierte Plattform die Fax- und Telefonkommunikation – und damit den Zeit- und Kostenaufwand in der Frachtvergabe – stark reduzieren. „Zusätzlich“, so der Logistiker, „hat sich durch die Standardisierung auch die Qualität der Auftragsvergabe verbessert.“

Zeitgleich mit den Frachtvergabe-Modulen führte der Handelskonzern in der Distributionslogistik das Zeitfenstermanagementsystem „Tislot“ ein. Die Software stellt allen Nutzern aus Disposition, Lager und Vertrieb bei Fressnapf sowie auch den Disponenten der Speditionen

**Im Umkreis von 100 Kilometern um die Zentrale liefert Fressnapf mit eigenen Lkw.**

eine aktuelle Übersicht über die noch freien Kapazitäten in der Verladung zur Verfügung. Frachtführer können so auf einen Blick feststellen, welches Zeitfenster das für sie günstigste zur Aufnahme ihrer Ladung ist und den entsprechenden Slot sofort online buchen. „Wir hatten auch zuvor unseren Transporteuren freigestellt, zu welchen Ladezeiten sie mit ihren Lkw bei uns ankommen. Die Buchung musste aber über Telefon und Fax mitgeteilt und abgestimmt werden“, berichtet Orth. Durch die flexible Gestaltung der verfügbaren Zeitfenster über ein zentrales Tool läuft dieser Vorgang inzwischen einfacher und koordinierter. ts



**Die Frachtvergabe an die Speditionen wird online abgewickelt.**