

MAXIMALER ERFOLG BEI TRANSPORT AUSSCHREIBUNGEN



10 Tipps wie Sie Ihre Transporte mit maximalem Erfolg ausschreiben

In diesem Whitepaper finden Sie nützliche Informationen für die erfolgreiche Durchführung Ihrer Transportausschreibung. Die Hinweise und Tipps sind aus jahrelanger Erfahrung bei der Beratung und Begleitung unserer Kunden in den verschiedensten Ausschreibungsprojekten entstanden.

Dabei haben sich – so unterschiedlich und individuell die einzelnen Projekte auch sein mögen – einige allgemeine Bestandteile eines Tenders herauskristallisiert, die einen größeren Nutzen des Projekts garantieren.

Außerdem enthält das Whitepaper einige Tipps, Grafiken und Dokumente, die einzelne Aspekte vertiefen.

1 **Setzen Sie klare Ziele: Was soll mit der Ausschreibung erreicht werden?**

Bevor Sie den Ausschreibungsprozess starten, sollten Sie sich genau überlegen, was Sie mit dieser Maßnahme erreichen möchten:

- ✓ Geht es darum, neue Transportdienstleister zu finden?
- ✓ Ist ein verändertes Beschaffungs- oder Distributionsszenario der Grund?
- ✓ Benötigen Sie neue Raten für auslaufende Kontrakte
- ✓ Sollen vor allem die Frachtkosten reduziert und/oder
- ✓ die aktuellen Marktpreise überprüft werden?
- ✓ Welche sonstigen Gründe bestehen für die geplante Ausschreibung?

Die Zielsetzung, die Sie mit dem Projekt verfolgen, bestimmt nämlich die weitere Planung und Gestaltung der Ausschreibung. Nur wenn alle Parameter vorher bestimmt und durchdacht wurden, wird der Tender die optimalen Resultate erzielen. Denn eine klare Zieldefinition ermöglicht es auch zum Beispiel, den Kreis der einzuladenden Speditionen zu bestimmen oder sinnvolle Pakete an Relationen zu bilden und so den Rahmen für die Auswertung und den Vergleich der gewonnenen Daten zu strukturieren.

2 **Definieren Sie den richtigen Zeitpunkt: Wann sollten Sie Ihre Ausschreibung durchführen?**

Analysieren Sie nach der Zielsetzung soweit vorab möglich auch das jeweilige Marktumfeld, um Anhaltspunkte für die Preisentwicklung im jeweili-

gen Segment zu erhalten. Sie sollten hier einen Zeitpunkt identifizieren, der günstige Rahmenbedingungen gewährleistet. Soweit Sie nicht aufgrund auslaufender Vereinbarungen an einen fixen Zeitpunkt gebunden sind, können Sie hier flexibel entsprechend der Marktsituation agieren.

Tipp: Verfolgen Sie die Entwicklung der Marktpreise mit den einschlägigen Marktindizes, zum Beispiel mit dem Transporeon Transportmarktradar (<http://www.transportmarketradar.com>)

3

Klarheit schaffen: Ist Ihre Netzwerkstruktur noch aktuell

Die Welt der Logistik ist in den letzten Jahren immer dynamischer und schnelllebig geworden. Dies ist eine Folge dessen, wie sich durch die Globalisierung auch das Sourcing und der Absatz der Produkte schneller verändert als das früher der Fall war. Das bedeutet auch, dass die Beschaffungs- und Distributionsprozesse immer häufiger überprüft und angepasst werden müssen. Vor einer Ausschreibung ist es daher ratsam, zunächst zu überprüfen, ob die Netzwerkstruktur als solche und die zugrunde liegenden Transportlösungen (single trips, round trips, milk runs etc) noch passen.

Vielleicht macht es Sinn, einen Prozess einmal von der Quelle her zu denken, statt von der Senke, oder umgekehrt? Stimmt die derzeitige Anzahl der eingesetzten Dienstleister pro Werk oder pro Empfangsland noch mit Ihren Strukturen überein, liegt in der Veränderung dieser Parameter eventuell Verbesserungspotenzial?

4

Legen Sie den Kreis der beteiligten Expeditionen fest: Welche und wie viele Dienstleister werden benötigt?

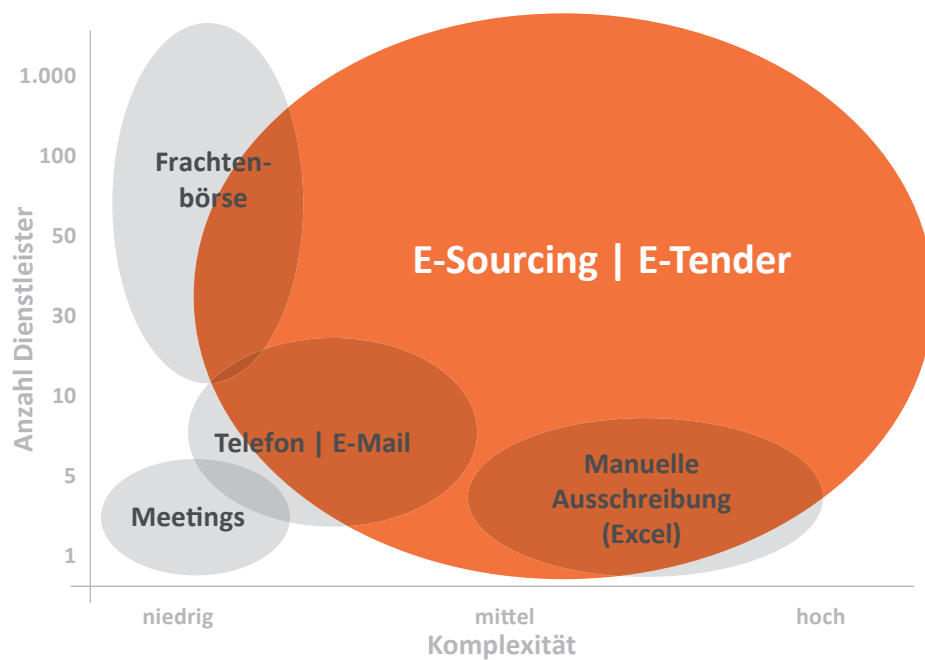
Es ist sicher sinnvoll sich vorher Gedanken über die Anzahl der gewünschten bzw. benötigten Transportdienstleister zu machen. Dabei wird die richtige Anzahl der involvierten potenziellen Partner auch durch die eingesetzten Tools und Ressourcen bestimmt. Wird die Ausschreibung mit eigenen „Bordmitteln“ wie Excel-Tabellen und Telefon bzw. E-Mail-Kommunikation durchgeführt, sollte der Kreis der Beteiligten und der Ausschreibungsumfang eher gering gehalten werden, damit eine Bewertung und Abwicklung noch mit überschaubarem Aufwand zu bewältigen ist.

Auch beim Einsatz einer offenen Frachtenbörse sollten Sie wenn möglich nur sehr einfache Ausschreibungen platzieren. Denn Sie müssen alle eingehenden Angebote der offenen Ausschreibung verarbeiten, auch wenn Sie bereits früh erkennen, dass die Bewerber nicht das passende und von Ihnen gewünschte Profil aufweisen.

Setzen Sie für die Durchführung der Ausschreibung auf eine geschlossene Ausschreibungsplattform wie Ticontract, haben Sie den Vorteil, dass diese mithilfe des dort hinterlegten, detaillierten und geprüften Dienstleisterprofils eine Vorqualifikation der Bewerber ermöglicht. Alle einschlägigen Leistungsparameter (z.B. Equipment, Firmengröße, Relationen...) sind von den Dienstleistern bereits hinterlegt worden. Deshalb – und aufgrund der einfacheren Auswertung – können Sie hier den Kreis der einzuladenden Dienstleister durchaus breiter ansetzen. Damit steht Ihnen ein Weg offen eine breitere Basis an geeigneteren Partnern zu finden und so die Ergebnistiefe zu verbessern.

Weiterer Vorteil der Ausschreibungsplattform: Es ist keine Veränderung der Datenstrukturen möglich. Sie definieren die Struktur und der Dienstleister bietet auf dieser Struktur an. Nur so ist Vergleichbarkeit sichergestellt!

Tipp: Laden Sie nach Möglichkeit immer auch ihre bestehenden Dienstleister zur neuen Ausschreibung ein. Dies ist nicht nur ein Gebot der Fairness, sondern führt im Gesprächsprozess oft auch zu neuen Erkenntnissen und einem Neustart in der Partnerschaft.



Verschiedene Arten des Frachteinkaufs im Überblick

5 Vorgeschaltete Qualifizierung: Prüfen Sie die Anforderungen an die Transportpartner?

Die Kriterien und Anforderungen, die Sie an die Dienstleister stellen, sollten Sie nicht zu eng definieren. So erhalten Sie sich ein breites Spektrum an geeigneten Partnern. Einzelfragen, wie etwa Zahlungsziele etc., können später verhandelt werden.

Eventuell macht es Sinn, in Frage kommende Dienstleister vorab durch ein individuelles Qualifizierungsverfahren zu identifizieren. Dies können Sie beispielsweise durch einen vorgeschalteten RFI (Request for Information) erreichen. Bei der Nutzung eines geeigneten Ausschreibungstools ist ein RFI einfach und automatisiert durchzuführen. Hier können Sie für Sie wichtige Informationen wie z.B. die für Sie zur Verfügung stehende Kapazität oder die Erfahrung in der Zusammenarbeit mit meinem Unternehmen vorab ermitteln.

6

Planen Sie Ressourcen und Zeitbedarf: Welchen Umfang hat die Ausschreibung, welche Mittel stehen zur Verfügung?

Kalkulieren Sie realistisch, in welchem Zeitrahmen Sie die Ausschreibung durchführen können. Beachten Sie dabei Saisonspitzen und andere Engpässe wie etwa Ferien- und Urlaubszeiten. Die Dauer der Ausschreibung hängt wesentlich von folgenden Faktoren ab:

- ✓ Umfang (Relationen, Verkehrsträger, Komplexität, Zahl der beteiligten Dienstleister etc.)
- ✓ Internationalität (Zahl der involvierten Länder, Lieferanten, eigene Standorte etc.)
- ✓ Durchführung (konventionell mit Excel-Listen, mit Frachtenbörse, mit Ausschreibungsplattform mit umfassenden Auswertungsfunktionen etc.)
- ✓ Eigene Ressourcen (Teamgröße, zur Verfügung stehende Zeitfenster etc.)

Generell gilt, dass der zeitliche Aufwand mit elektronischen Ausschreibungsplattformen minimiert wird. Dies gilt für den Ausschreibenden wie für die teilnehmenden Unternehmen, was wiederum die Bereitschaft der Speditionen erhöht am Tender teilzunehmen. Denn die Plattform hilft viele Prozesse zu automatisieren und Eingabefehler zu vermeiden, der Kommunikationsbedarf verringert sich und die Auswertung der Angebote wird vereinfacht.

Tipp: Prüfen Sie, ob der gewählte Prozess Revisionssicherheit bietet bzw. wie Sie diese herstellen können. In der Regel ist heute eine komplette Dokumentation aller Ausschreibungsschritte aufgrund bestehender Compliance-Richtlinien erforderlich. Elektronische Ausschreibungsplattformen erfüllen diese Anforderung

7

Stellen Sie ein internes Projektteam zusammen: Wer übernimmt welche Funktion?

Auch wenn Sie eine elektronische Ausschreibungsplattform nutzen: Diese reduziert zwar den Aufwand gegenüber manueller Durchführung der Ausschreibung erheblich. Dennoch sollten Sie den Aufwand für die Ausschreibung nicht unterschätzen! Ein unzureichend vorbereiteter (z.B. fehlende

Mengenstrukturen) und durchgeführter Tender wird auch nur entsprechende Ergebnisse liefern können. Deshalb sollten Sie unbedingt ein Team mit zur Verfügung stehenden Kräften bilden und entsprechend konkrete Aufgaben vergeben.

Ihr Tender benötigt aktive Betreuung über den gesamten Zeitraum. Legen Sie fest, wer für tenderspezifische Fragen der teilnehmenden Spediteure zur Verfügung steht. Egal, wie gut sie die Ausschreibung vorbereiten – es wird immer Rückfragen geben. Und die sollten zeitnah beantwortet werden. Überlegen Sie, wer die möglichen Fragen am besten beantworten kann. Wenn es sich zum Beispiel um einen europaweiten Tender handelt, könnte auch ein Landesmanager, der sich gut auskennt, der geeignetste Ansprechpartner sein.

Wenn Sie über ein Online-Tool ausschreiben, hinterlegen Sie einen Ansprechpartner und Kommunikationsweg (Telefon, E-Mail), über den der Experte erreichbar ist. Stellen Sie sicher, dass die Antworten in einem Zeitraum von ein bis zwei Tagen erfolgen.

Tipp: Sollten Ihnen intern ausreichende Kapazitäten fehlen, bieten professionelle Ausschreibungsplattformen die Übernahme der gesamten Projektabwicklung im Full Service an.

8

Gehen Sie erst live, wenn wirklich alles bereit ist: Sind alle Daten verfügbar und ist die Ausschreibung eindeutig formuliert?

Legen Sie erst los, wenn sie sicher sein können, dass alles bereit ist und alle Daten vollständig vorhanden sind. Tender, die unter Zeitdruck entstehen, haben erfahrungsgemäß Mängel, die zu suboptimalen Ergebnissen führen.

Nutzen Sie die Expertise der Beteiligten unbedingt für einen Vorabcheck der Ausschreibung, bevor Sie sie starten. Wenn Sie eine elektronische Ausschreibungsplattform nutzen, können Sie die Erfahrung der dortigen Experten für einen Check heranziehen. Diese können das Projekt auf Stimmigkeit und Vollständigkeit testen. Außerdem sollten Routenangaben, Volumina, verwendete Einheiten für Währungen, Gewichte etc. unbedingt überprüft werden.

Der Vorabcheck lohnt sich allemal: Kleine Fehler können sonst einen großen Aufwand nach sich ziehen, um später nachbearbeitet, kommuniziert und korrigiert zu werden. Zum Beispiel, wenn der Fehler erst in der laufenden Ausschreibung entdeckt wird. Auch hier sind die elektronischen Ausschreibungen im Vorteil: Spätere Korrekturen können etwa in der Ticontract-Plattform durch Export und Import der Daten relativ einfach durchgeführt werden.

Tipp: Wenn Sie in der internen Organisation nur mit großem Aufwand an die benötigten Daten über Transporte und Volumina gelangen können: Fragen Sie bei den bisherigen Dienstleistern an. Sie verfügen in der Regel per Knopfdruck über alle Auftragsdaten. Lassen Sie die Dienstleister über den Zweck der Anfrage nicht im Dunkeln, spielen Sie mit offenen Karten.

Checkliste Ausschreibung

Ausschreibungsmatrix

- Enthält die Struktur des Ratenblatts alle Informationen, die Sie abfragen und später auswerten wollen? (z.B. Gewichtsbänder, Palettenstellplätze, weitere/andere Preiskomponenten, PLZ-Gebiete, Zonen, Relationen, etc.)
 - Haben Sie die Währung(en) definiert, in denen Preise abgegeben werden können
 - Sind Basispreise (Ist-Tarife) hinterlegt? Sie helfen bei der Bewertung der eingehenden Angebote
 - Ist die Preiseinheit festgelegt, auf die der Dienstleister anbieten soll (z.B. Preis pro Transport oder Preis pro Gewichtseinheit oder Preis pro Paletten, etc.)?
-
- Haben Sie die Sendungsstruktur Ihrer historischen Daten hinterlegt? Sie hilft den Dienstleistern, valide Preise zu kalkulieren. Die Sendungsstruktur sollte folgende Angaben enthalten:
 - Abgabeort (Land, PLZ, Ort)
 - Empfangsorte (Land, PLZ, ORT)
 - Sendungsnummer
 - ggf. Anzahl der Entladeorte je Transport
 - Sendungsgewicht
 - Abmessungen (Lademeter, Kubikmeter)
 - Sendungsdatum

Speditionen

- Listen Sie Ihre gegenwärtigen Partner auf, welche an der Ausschreibung teilnehmen sollen, inklusive
 - Unternehmensname
 - Anschrift
 - Ansprechpartner mit KontaktdatenTicontract stellt Ihnen die erforderliche Datei zur Sammlung der Dienstleistungsdaten zur Verfügung

Vorabbedingungen (Optional)

- Verfassen Sie eine Geheimhaltungsvereinbarung zwischen Ihrem Unternehmen und den Speditionen
- Hinterlegen Sie Allgemeine Geschäfts- und Einkaufsbedingungen, Transportvertrag, falls diese Vertragsbestandteil sein sollen

Checkliste wichtiger Themen, die beim Erstellen eines Tender beachtet werden sollten

9 Informieren Sie alle, die es angeht: Wer muss wann was wissen?

Die sorgfältige Kommunikation mit allen Beteiligten ist ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor für die Ausschreibung. Stellen Sie sicher, dass alle intern involvierten Stellen und Niederlassungen Bescheid wissen. Lokale Dienstleister werden bei ihren Ansprechpartnern vor Ort nachfragen. Diese sollten wissen, dass ausgeschrieben wird und wer Auskunft geben kann. Informieren Sie die Transportpartner über den Grund und das Ziel der Ausschreibung. Hierzu können Sie zum Beispiel zu Beginn der Ausschreibung ein Webinar durchführen, zu dem Sie alle möglichen Partner einladen.

Sehen Sie es als Ihre Pflicht im Sinne eines fairen Umgangs mit Ihren Transportpartnern an alle Fragen zeitnah zu beantworten. Bereiten Sie deshalb soviel Informationen vor wie möglich. Machen Sie alle Dokumente und Verträge verfügbar, zum Beispiel durch Hinterlegen in der verwendeten Ausschreibungsplattform. Inkludieren Sie Sendungsdaten, Mengen, Volumina und alle weiteren benötigten Daten.

Kommunizieren Sie auch klar die gesamte Zeitschiene für den Ausschreibungsprozess, inklusive der vorgesehenen Einzelschritte (RFI, RFQ, weitere Verhandlungsrunden).

Geben Sie nach jeder Verhandlungsrunde allen Bewerbern eine Rückmeldung, auch denen, die sie nicht weiter berücksichtigen wollen und begründen Sie die Absage. Schreiben Sie über eine elektronische Plattform aus, so ist dies automatisiert praktisch per Knopfdruck möglich. Auch können Sie häufig gestellte Fragen in der Plattform sammeln und für alle Teilnehmer sichtbar machen.

10 Transparenz schaffen: Welches ist das richtige Vergabeszenario?

Am Ende größerer Ausschreibungen liegt Ihnen eine Vielzahl an einzelnen Preisen vor. Diese können im Rahmen der Ausschreibungsanalyse zu unterschiedlichsten Szenarien kombiniert und diese gegeneinander verglichen werden. Haben Sie Ihre Ausschreibung mit einer professionellen E-Sourcing Plattform durchgeführt, profitieren Sie nun von der standardisierten Struktur und können „Äpfel mit Äpfeln“ vergleichen.

Zudem bieten Ausschreibungsplattformen integrierte Analyseinstrumente, die Ihnen helfen, Ihre Szenarien deutlich schneller, einfacher und fehlerfrei zu bauen. Manche Plattformen liefern Ihnen ohne Zusatzaufwand vordefinierte Standard-Reports, die in vielen Fällen bereits zur Entscheidungsfindung ausreichen.

Bei sehr großen oder sehr komplexen Tendern, werden Sie in der Regel zusätzliche Szenarien untersuchen wollen, denn hunderttausende oder gar Millionen von Preisfeldern bieten nahezu unendlichen Spielraum für Vergabeoptionen.

Tipp: Um die Ausschreibungsdaten optimal bewerten zu können, kann es bei hoher Komplexität sehr vorteilhaft sein, mithilfe mathematischer Kombinatorik die eingegangenen Angebote in bestimmten Szenarien nach vorgegebenen Regeln automatisch optimieren zu lassen. Ticontract bietet dafür beispielsweise einen speziellen Service mit dem „Kombinatorik Solver“ an.