

# KOSTEN OPTIMIERUNG MIT TRANSPORT VERGABESYSTEMEN

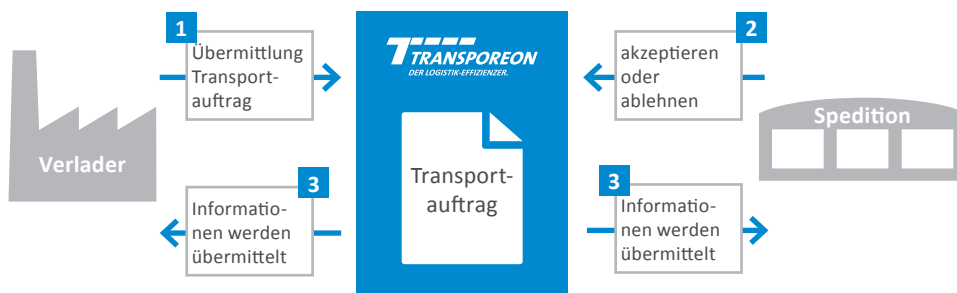


Mit 7 Tipps für die intelligente Vergabe von Transportaufträgen

## Kostenoptimierung mit Transportvergabe-Systemen

Logistik ist in vielen Unternehmen zentral für den Unternehmenserfolg – und ein nicht zu vernachlässigender Kostenfaktor. Laut der Studie „Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management“ der Bundesvereinigung Logistik belaufen sich die Logistikkosten in deutschen Unternehmen auf ca. 7 % der Gesamtkosten<sup>1</sup>. Rund ein Drittel davon und damit der größte Anteil entfällt auf die Transportkosten. Dabei zeigt eine Benchmarking-Untersuchung des Bundesverbands Materialwirtschaft Einkauf und Logistik (BME), dass die Preisspanne für logistische Dienstleistungen sehr groß ist: Bei See- und Luftverkehr können die Preise bei vergleichbarer Qualität um bis zu 100 % und mehr differieren. Im Straßenverkehr bestehen Preisspannen bis zu 30 %<sup>2</sup>. Die Logistikverantwortlichen stehen vor der Aufgabe, Transport- und Prozesskosten zu senken, ohne die Speditionen einem ruinösen Preisdruck auszusetzen. Gleichzeitig müssen sie Transportqualität und Kundenzufriedenheit auf einem hohen Niveau halten. Frachtvergabe-Systeme können hier Effizienzgewinne und damit eine Kostenoptimierung bei Verladern und Frachtführern bringen – sofern die IT-Systeme entsprechend den Anforderungen ausgewählt werden.

Grundsätzlich lassen sich bei Transportvergabe-Systemen, wie sie beispielsweise von Transporeon angeboten werden, zwei Modelle unterscheiden: Ziel bei der vollautomatisierten Frachtvergabe ist es, die Transportaufträge schnell und zeitnah an den bestmöglichen Spediteur zu übermitteln. So kann die Disposition effizient gestaltet und Prozesskosten gespart werden. Idealerweise werden die Transportaufträge direkt aus dem Inhouse-System des Verladers an das Vergabe-System übermittelt und dort anhand von Vereinbarungen und definierten Regeln automatisch an den richtigen Spediteur weitergeleitet. Dieser hat die Möglichkeit, den zugeteilten Auftrag anzunehmen oder abzulehnen. Bei einer Ablehnung routet das System den Transportauftrag zum nächstbesten Dienstleister – bis ein geeigneter Frachtführer den Auftrag annimmt.

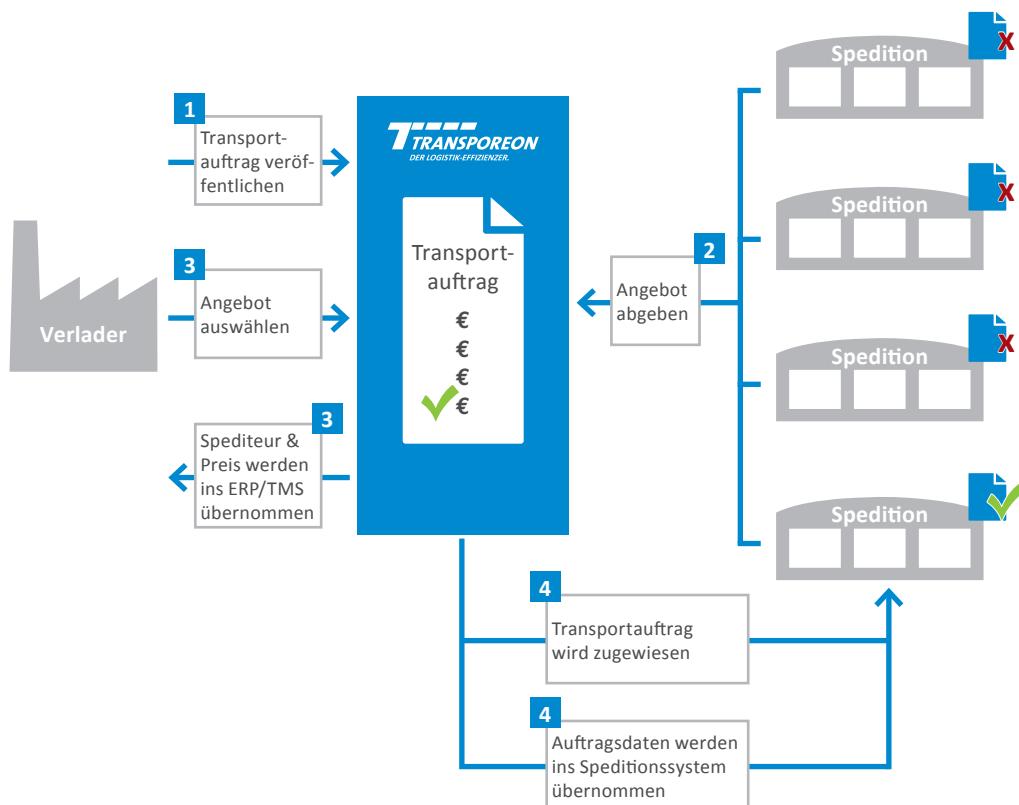


### Vereinfachte Darstellung der automatisierten Frachtvergabe

<sup>1</sup> Handfield, R., Straube, F., Pfohl, H.-Chr., Wieland, A.: Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management - Embracing Global Logistics Complexity to Drive Market Advantage, Bremen, 2013, S. 68. Abrufbar unter: [http://www.bvl.de/misc/filePush.php?id=21777&name=BVL\\_TrendsandStrategies\\_SCM\\_Logistics\\_2013.pdf](http://www.bvl.de/misc/filePush.php?id=21777&name=BVL_TrendsandStrategies_SCM_Logistics_2013.pdf)

<sup>2</sup> Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.: BME-Benchmarking „Land-, Luft- und Seefrachten: Riesige Preisspanne zeigt Verhandlungspotentiale“. Pressemitteilung vom 16.10.2003. Abrufbar unter: <http://www.presseportal.de/pm/43266/490679>

Alternativ dazu können Transporte ohne fixe Verträge tagesaktuell vergeben werden, indem jeder Auftrag an den Frachtführer mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis geht. Ziel bei dieser Vergabeart ist es, bei Kapazitätsengpässen möglichst schnell, effizient und sicher Zugriff auf Transportkapazität zu erhalten und Leerkilometer zu reduzieren. Hier ist entweder eine Art „Mini-Ausschreibung“ in einem geschlossenen Dienstleisterpool oder die Nutzung öffentlicher Internet-Frachtenbörsen möglich. Die richtige Vergabestrategie hängt von der Transportstruktur und den Logistikanforderungen des jeweiligen Unternehmens ab.



### Automatische Frachtvergabe über Mini-Ausschreibung

Dabei stellt ein Strategie-Mix eine interessante Möglichkeit dar: fixe Verträge für einen sicheren Frachtraum kombiniert mit einer tagesaktuellen Vergabe für kurzfristige Ladungen – so können auch Probleme mit der automatischen Vergabe elegant über eine Mini-Ausschreibung gelöst werden.

## 1 **Cloud-Lösungen bieten Echtzeit-Transparenz für alle Logistik-Partner**

Ist die Entscheidung für die Einführung einer Frachtvergabe-Lösung gefallen, stellt sich die Frage nach einem passenden System. Hier sollten Cloud-Lösungen unbedingt in die engere Auswahl gezogen werden. Sie bieten neben den Frachtvergabe-Funktionalitäten nicht selten Zugriff auf einen großen Pool an Logistikdienstleistern. Ohne die Einrichtung und Pflege komplexer Schnittstellen haben damit alle Prozessbeteiligten jederzeit vollständige Transparenz über den Status der Sendung und können gemeinsam den Transportauftrag in Echtzeit bearbeiten – vom Verlager, über den Logistikdienstleister bis hin zum Warenempfänger. Ein verladerspezifisches System erfüllt hingegen die Anforderungen an eine effiziente Zusammenarbeit nicht, da diese sich zukünftig in der Transportlogistik nur firmenübergreifend organisieren lässt. Darüber hinaus werden Cloud-Systeme meist fortlaufend anhand von Best Practices weiterentwickelt und ohne komplexe System-Updates aktualisiert.

## **Kostenoptimierung dank vollautomatisierter Frachtvergabe**

Telefonische Anfragen bei den Speditionen, Versand der Frachtdaten per E-Mail oder Fax, Beantwortung von Nachfragen, weil die Daten nicht vollständig waren, Korrektur von Fehlern – die manuelle Frachtvergabe bindet wichtige Ressourcen innerhalb der Logistikabteilung. Umso weniger Zeit haben die Disponenten für die Transportplanung, die Betreuung der Transporte, bei denen Schwierigkeiten auftreten, und dem damit verbundenen Kundenservice. Die vollautomatisierte Frachtvergabe entlastet die Disponenten und bringt weitere Vorteile.

## **Vorteile einer vollautomatisierten Frachtvergabe**

- ✓ Einsparung von Prozesskosten um bis zu 30 %
- ✓ Vergabe von bis zu 150 LKW-Ladungen pro Tag und Disponent
- ✓ Mehr Zeit für optimale Transportplanung und Trouble-Shooting
- ✓ Erhöhung der Kunden- und Lieferantenzufriedenheit
- ✓ Verbindliche Rückmeldung des Frachtführers innerhalb kurzer Zeit
- ✓ Günstigster Vertrag wird genutzt
- ✓ Quoten werden eingehalten
- ✓ Revisions sichere Dokumentation

Nach welchen Kriterien ein Transportauftrag vergeben wird, lässt sich bei den meisten Systemen frei wählen. Dies können Unternehmen unter anderem für eine Kostenoptimierung nutzen. Dazu wird das System so konfiguriert, dass immer zuerst die Spedition mit dem günstigsten Preis für die betreffende Relation angefragt wird. Je nach den Anforderungen im Unternehmen und nach dem ausgewählten System sind auch andere Kriterien möglich, wie etwa die Vergabe nach festen Quoten oder nach Rankings.

## 2 **Kombinieren Sie eine vollautomatisierte Frachtvergabe mit einem e-Sourcing-Verfahren**

Auf dem Markt sind e-Sourcing-Plattformen verfügbar, die den Ausschreibungsprozess von Kontrakten signifikant verbessern. Diese Lösungen ermöglichen mit standardisierten Angebotsmatrizen eine automatisierte und unkomplizierte Durchführung auch komplexer, multi-modaler Transportausschreibungen und bieten im besten Fall auch Zugriff auf umfassende Datenbanken mit geeigneten Dienstleistern. Nach dem Eingang der Angebote können per Mausklick intelligente Simulationen und Auswertungen durchgeführt werden. Ist das Sourcing-System mit der Vergabe-Plattform kompatibel, kann das Frachtvergabe-System später auf die vereinbarten Frachtraten zurückgreifen und die einzelnen Transporte entsprechend automatisch vergeben.

## **Tagesaktuelle Vergabe senkt Transportkosten um bis zu 10 %**

Die Optimierungspotentiale, sowohl was Kosten als auch Prozesse angeht, gelten bei Verladern und Speditionen als weitgehend ausgeschöpft<sup>3</sup>. Relevante Effizienzsteigerungen können jedoch noch mit Hilfe von Vernetzung erzielt werden. „Collaborative Commerce“ lohnt sich insbesondere in der Logistik. Ein Beispiel sind Systeme für die tagesaktuelle Transportvergabe. Sie ermöglichen den Speditionen, Rückfrachten zu finden und Dreiecksverkehre zu bilden, indem sie gezielt Angebote für entsprechende Transporte abgeben. Dies führt beim Frachtführer zu einer Reduktion der Leerkilometer, was sich wiederum in günstigeren Transportpreisen widerspiegelt.

Seit der Einführung entsprechender Systeme Ende der 1990er Jahre haben sich die Leerkilometer um rund 6 % reduziert<sup>4</sup>. Jedoch bietet eine Leerkilometerquote von rund 20 % im Durchschnitt aller Entfernungsstufen und 10 % im Fernverkehr<sup>5</sup> weiteres Optimierungspotential.

<sup>3</sup> Göpfert, I. (Hrsg.): Logistik der Zukunft – Logistics for the Future, Bremen, 2009, S. 65.

<sup>4</sup> Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V.: Entwicklung der Leerkilometer-Anteile deutscher Lkw 1998-2012 (ohne Kabotage), Frankfurt am Main, 2013. Abrufbar unter: <http://www.bgl-ev.de/images/daten/leerfahrten/kilometer.pdf>

<sup>5</sup> Ebd.



Optimierungspotential bei tagesaktueller Beauftragung

## Vorteile einer tagesaktuellen Frachtvergabe

- ✓ Reduktion von Leerfahrten um bis zu 13 %
- ✓ Einsparung von Transportkosten um bis zu 10 %
- ✓ Geringer Aufwand für optimale Frachtpreise
- ✓ Verbesserte Auslieferungssicherheit
- ✓ Effektive Routenplanung
- ✓ Auf Transportmarkt-Schwankungen schnell reagieren

## Entscheidung zwischen geschlossener Ausschreibung und offener Frachtenbörse

Für die tagesaktuelle Frachtvergabe bietet der Markt zwei unterschiedliche Systeme: eine Art „Mini-Ausschreibung“ innerhalb eines definierten Speditions-pools oder über das Internet für alle Transportunternehmen zugängliche Frachtenbörsen. Dabei setzen Verlader aus Industrie und Handel mehrheitlich auf geschlossene Systeme, in denen bewährte Partner eine hohe Transportqualität garantieren.

Geschlossene Ausschreibung	vs. offene Frachtenbörse
Überschaubare Anzahl an Transportdienstleistern	Höhere Anzahl an Transportdienstleistern
Geringer Steuerungsaufwand	Höherer Steuerungsaufwand
Erfahrungen hinsichtlich Lieferqualität	Qualität schwer einschätzbar
Relevantes Einsparpotential bei Transportkosten	Hohes Einsparpotential bei Transportkosten
Preistransparenz für den Verlader innerhalb des Speditionspools, höhere Vertraulichkeit	Preistransparenz gesamter Markt
Hohe Transparenz über den Status der Lieferung	Transparenz oft nicht gewährleistet

## Geschlossene Plattform und offene Frachtenbörsen im Vergleich

### 3 Beziehen Sie die Kundenperspektive in Ihre Entscheidungen ein

Welche Anforderungen haben Ihre Kunden hinsichtlich der Lieferqualität? Bei anspruchsvollen Kriterien wie hoher Lieferzuverlässigkeit (z. B. bei Just-in-Time-Lieferungen), speziellen Anforderungen an Zusatzequipment oder Transportfahrzeugen, aufwändiger Ladungssicherung oder der Abgabe regelmäßiger Statusmeldungen inklusive Vor-Avis des Warenempfängers empfiehlt sich die Vergabe im Rahmen eines geschlossenen Speditionspools.

### Interne Vernetzung steigert Prozesseffizienz

Wer ein effizientes Frachtvergabe-System einsetzt – gleichgültig ob vollautomatisiert oder tagesaktuell –, sollte auf eine smarte Einbindung in die vorhandenen IT-Systeme achten. Nur so kann eine größtmögliche Prozesseffizienz erreicht werden. Empfehlenswert sind daher Transportvergabe-Systeme, die eine Schnittstelle oder ein Plug-In zum eingesetzten ERP-System bieten. Alternativ sollte ein IT-Dienstleister gewählt werden, der durch eigene Programmierung entsprechende Anbindungen schaffen kann.

## 4 Zeitfenstermanagement anschießen

Neben der Vernetzung mit dem ERP-System lohnt sich meist auch der Anschluss eines Zeitfenstermanagement-Systems oder sogar ein System, das beide Funktionen vereint. Die digital vergebenen Aufträge enthalten dann eine Buchungsnummer, über die in einer Art elektronischer Stundenplan ein Zeitfenster zur Anlieferung oder Abholung gebucht werden kann.

## 5 Ermöglichen Sie auch Ihren Speditionen eine Automatisierung

Je effizienter Ihre Frachtführer arbeiten, desto besser für Sie. Achten Sie bei der Auswahl eines Transportvergabe-Systems darauf, dass es eine Schnittstelle zu gängigen Speditions-IT-Programmen bietet. So können auch Ihre Dienstleister ihre Prozesse optimieren und beispielsweise die Daten der Transportaufträge vollautomatisiert in ihr System übernehmen. Dies vermeidet Fehler und schafft Personalressourcen, die zur optimalen Abwicklung Ihrer Aufträge eingesetzt werden können.

## Digitalisierung der gesamten Transportkette

Wo früher der Prozess nach der elektronischen Transport-Beauftragung beim Spediteurs-Disponenten endete, existieren heute mobile Lösungen, die die Auftragsbearbeitung digital bis in das Fahrerhaus des LKW erweitern. So wird der Fahrer in den Prozess in Echtzeit eingebunden. Dies ermöglicht allen Beteiligten den Zugriff auf wichtige und aktuelle Informationen zum Transport-Auftrag. So kann beispielsweise der Status einer Lieferung jederzeit abgerufen, Warenempfänger proaktiv und automatisiert bei Problemen informiert und elektronische Abliefernachweise erstellt werden.

## Reporting schafft Basis für weitere Verbesserungen

Reporting und Controlling sind entscheidende Faktoren für eine Optimierung der Transportkosten. Frachtvergabe-Systeme verfügen meist über Reporting-Funktionen, die wichtige KPI für das Logistik-Controlling liefern. So lassen sich rasch Durchschnittspreise pro LKW, Gesamtkosten, Durchschnittskosten pro Relation, Preisdifferenzen von höchstem und niedrigstem Angebot, Zuverlässigkeit der Dienstleister etc. ermitteln.

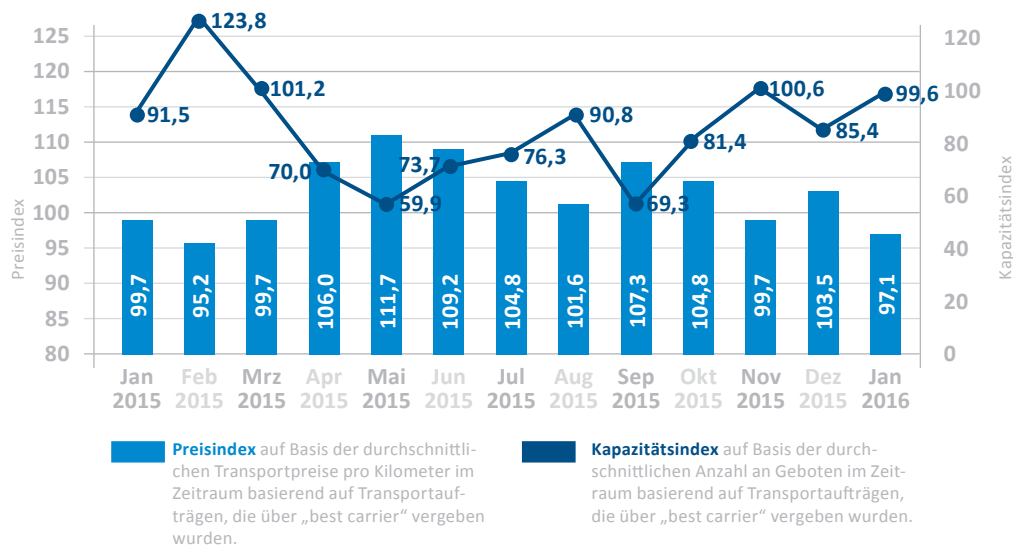


## 6 Setzen Sie zusätzlich ein System für die automatisierte Frachtrechnungskontrolle ein

Die Frachtrechnungen sind wichtiges Datenmaterial für die weitere Optimierung. IT-Systeme für eine automatisierte Frachtrechnungskontrolle bieten meistens auch Auswertungstools, mit der sich zusätzliches Optimierungspotential ermitteln lässt.

## 7 Nutzen Sie Benchmarking-Daten

Verschiedene Benchmarking-Reports wie der „Transport Market Radar“<sup>6</sup> bieten monatsaktuelle Marktdaten zur Preis- und Kapazitätsentwicklung – teilweise auch für einzelne Branchen wie Holz, Papier oder Baustoffe. Diese Indizes können als Benchmarks für die Daten aus dem Transportvergabe-System genutzt werden.



Preis- und Kapazitätsindex im Jahresverlauf<sup>7</sup>

<sup>6</sup> <http://www.transportmarketradar.com>

<sup>7</sup> Preis- und Kapazitätsindex Jahresverlauf. Quelle: Transport Market Radar: <http://www.transportmarketradar.com>