



Whitepaper

Frachtkosten | Analyse | Ausschreibung | Verhandlung

# Ausgangslage

**Jedes Unternehmen kann Frachtkosten sparen.** Drei Schritte sind dabei grundlegend: Eine akribische Kostenanalyse, eine detaillierte Ausschreibung und erfolgreiche Verhandlungen mit potentiellen Transportpartnern. Für einen mittelständischen Verlager mit einem Umsatz von 15 Mio. € und einem Frachtvolumen von 0,6 Mio. € können so Einsparungen von bis zu 25% erreicht werden.

Wie sind diese Einsparungen möglich? Die Gründe für zu hohe Kosten liegen in veränderten Warenströmen, veralteten Tarifstrukturen und unangemessenen Nebenkosten für Transporte.

## Daten- und Prozessaufnahme

**Die Kostenanalyse** beginnt, indem zunächst ein genauer Überblick über die Absatz- und Sendungsstrukturen Ihres Unternehmens erstellt wird. Hierzu sind aus der EDV die Lieferscheindaten auf Positionsebene über ein vollständiges Geschäftsjahr so auszuwerten, dass alle ausgelieferten Sendungen pro Empfänger und Sendungsgewicht mit den vorhandenen Speditionstarifen nachrechenbar sind. Auf diese Weise entsteht ein vollständiges Mengen- und Kostengerüst aller Quelle- und Senke-Beziehungen. Anhand vorhandener aktueller Speditionstarife wird die Benchmark erstellt, die mit Sicherheit auch in Ihrem Unternehmen ein erhebliches Einsparpotential erwarten lässt.

Nach der Kostenanalyse werden die administrativen und operativen Prozesse der Auftrags- und Transportabwicklung kritisch hinterfragt. Die Bewertung der Auftragsdurchlaufzeiten bis hin zum Kunden verdeutlichen Zeitaufwendungen und Überschneidungen in der Transportdisposition. Zusammengefasst mit der Mengenstruktur wird damit die Kostensituation der Supply Chain offengelegt.

## Ausschreibung

**Für eine neue Ausschreibung** Ihrer Transportkosten wird zunächst ein umfassendes Lastenheft erstellt. Dieses enthält unter anderem:

- Leistungsumfang
- Produktbeschreibung
- Absatz- und Sendungsstruktur
- Nebenleistungen
- Lieferservice
- Organisation und EDV-Konzept
- Leistungsentgelt und Konditionen
- Leistungskriterien (Kennzahlen)
- Vertragsbedingungen (als Vorabinformation)

Im nächsten Schritt wird das Lastenheft geeigneten Dienstleistern zugesendet. Trotz aller Vorgaben der Ausschreibungsunterlage werden sich die eingereichten Preisangebote der Spediteure in ihrer Struktur deutlich unterscheiden. Typische Unterschiede sind hier unterschiedliche Maß- / Gewichtsverhältnisse, Dieselszuschläge, Nebenkosten und Gewichtsklasseneinteilungen. Um sie vergleichbar

zu machen, werden alle offerierten Konditionen aller Spediteure auf das Mengengerüst der Ausschreibung angewandt, das heißt, in allen Kriterien durchgerechnet. So kann schließlich ein standardisierter Vergleichspreis aller Angebote ermittelt werden. Mit Hilfe einer Nutzwertanalyse werden auch die qualitativen Merkmale objektiv vergleichbar.

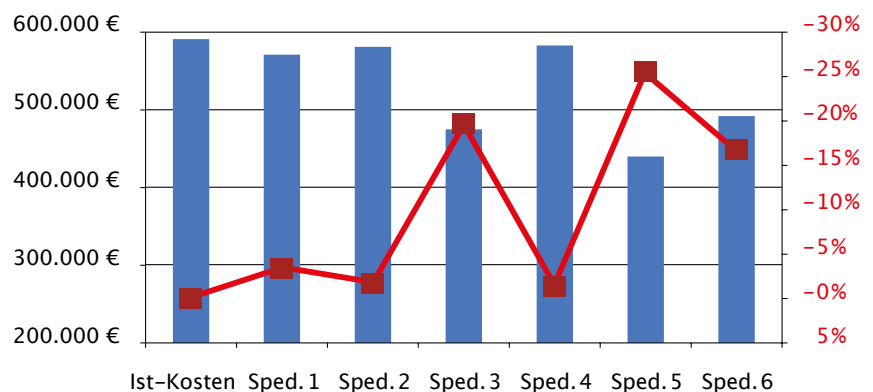
## Verhandlung

**Die Speditionen**, die sowohl preislich als auch nach Servicekriterien führend sind, werden zu persönlichen Gesprächen gebeten. Spätestens an dieser Stelle ist es von Vorteil, einen erfahrenen Logistikberater an seiner Seite zu wissen. Als „gelernter“ Spediteur kann z. B. ad alta die Verhandlungen professionell führen, alle offenen Punkte wie Haftung und Versicherung behandeln und weitere Preiszugeständnisse erzielen. Nur mit großer Verhandlungserfahrung ist es möglich, maximale Einsparungen ohne Qualitätsverlust zu erzielen.

### Vergleich Ersparnis pro Jahr je Spedition

■ Kosten ■ Prozent Einsparung

Der Vergleich der Speditionen zeigt, dass drei Anbieter zum Teil deutlich unter den IST-Kosten anbieten. Mit ihnen werden detaillierte Verhandlungen aufgenommen.



## Fazit

**Unsere Erfahrung** aus verschiedenen Projekten zur Optimierung der Transportkosten zeigt, dass durch eine professionell durchgeführte Ausschreibung die Kosten um bis zu einem Viertel gesenkt werden können. Die nachgelagerte kontinuierliche Optimierung der Warenströme birgt ein weiteres Einsparpotenzial von durchschnittlich 20 Prozent. In Summe können Transportkosten in kurzer Zeit somit enorm gesenkt werden.

## Wichtig: Auswahl Ihres Beraters

**Unternehmen** zahlen jahrelang zu hohe Transportkosten, da die Grundlagen für erfolgreiche Analyse, detaillierte Ausschreibungen und vor allem für erfolgreiche Verhandlung bisher nicht aufgebaut werden konnten. Effiziente Lösungen mit maximalem Ergebnis bieten Ihnen seriöse Logistikberater:

- mit sehr guter Marktkenntnis durch eine Vielzahl von Ausschreibungen in allen Segmenten der Speditionswelt
- mit praxiserprobten Mitarbeitern aus dem Bereich Spedition / Transportwesen
- mit Datenbank zu aktuellen Preisen, die eine schnelle Benchmark ermöglichen
- mit Vergütung ausschließlich auf Erfolgsbasis.

ad alta  
LOGISTIK BERATUNG GmbH

Dipl.-Kaufm. Thomas Bäumerich  
Geschäftsführer

Klein Hohn 66  
51429 Bergisch Gladbach  
Telefon: + 49 (0) 2204 981135  
Telefax: + 49 (0) 2204 981136