

# — Smarte Frachtkosten- berechnung im Tarifdschungel

Wie sich durch intelligente Software die Transparenz bei den Frachtkosten erhöhen lässt – und worauf bei der Auswahl entsprechender Lösungen zu achten ist.



# Inhaltsverzeichnis

<b>Executive Summary</b>	<b>3</b>
<b>Status Quo: Tarif-Potpourri in der Carrier-Landschaft</b>	<b>4</b>
<b>Tipps für eine effiziente Offertenverwaltung</b>	<b>5</b>
1. Die wichtigsten Kostenkomponenten im Überblick	5
2. Verkehrsträger sowie Zu- und Abschläge verwalten	6
3. Alternative: Offertenpflege mit MS Excel?	6
4. Mindestanforderung an eine Frachtmanagement-Software	6
<b>Frachtkostenberechnung – einfach und korrekt</b>	<b>7</b>
1. Carrier-Auswahl, Transportketten und Sendungskonsolidierung	7
2. Frachtkosten für konkrete Versandvorgänge	8
3. Frachtkostenkalkulation für die Weiterberechnung	8
4. Frachtkosten für Inbound-Transporte	8
<b>Auswahlkriterien: Wer die Wahl hat...</b>	<b>9</b>
<b>Rahmenbedingungen und Motivation</b>	<b>10</b>
<b>Definition Whitepaper</b>	<b>11</b>
<b>Impressum</b>	<b>11</b>

## **Whitepaper-Serie: Kosten senken und Effizienz steigern durch intelligentes Frachtmanagement**

Das vorliegende Dokument ist das zweite einer mehrteiligen Whitepaper-Serie zum Thema „Kosten senken und Effizienz steigern durch intelligentes Frachtmanagement“, für die Sie sich kostenlos und unverbindlich unter [www.aeb-schweiz.ch/fracht](http://www.aeb-schweiz.ch/fracht) registrieren können. Sie erhalten dann auch die anderen Whitepaper automatisch zugesandt. Die einzelnen Whitepaper bauen nicht aufeinander auf. Verweise auf andere Teile der Serie sind jedoch möglich.

## — Executive Summary

**Wen interessiert es eigentlich, wie hoch die Kosten sind, wenn ich eine Sendung mit Spediteur C von A nach B transportieren lassen will?**

Gerade im Transportmanagement liegt noch bei vielen Unternehmen verborgenes Optimierungspotenzial. Das liegt nicht selten am diffusen „Bermudadreieck“ aus regelmässigen Neuausschreibungen, dem täglichen Zeitdruck bei der operativen Versandabwicklung und der hohen Komplexität der Preisstrukturen in der vielfältigen Welt der Logistikanbieter. Einen Ausweg aus diesem Dilemma findet, wer beim letzten Punkt ansetzt. Doch hier liegt auch gleichzeitig die Hauptschwierigkeit:

Denn die Frage nach der Höhe der Transportkosten ist schnell gestellt. Doch darauf die Antwort zu finden, stellt die Logistikverantwortlichen aus verladender Industrie und Handel immer öfter vor Herausforderungen. Denn die Kostenmodelle und Angebote der Transportdienstleister sind oftmals komplex und gleichen einem Tarifschunegel, die Frachtkostenberechnung ist aufwendig und fehleranfällig. Das Ergebnis sind hohe administrative Kosten, eine

unzureichende Transparenz bei den Frachtkosten sowie eine schlechte Vergleichbarkeit der Angebote unterschiedlicher Carrier.

Und dies betrifft eben beide Enden der Entscheidungsskala zwischen operativer Einzelfallbetrachtung und strategischen Handlungsoptionen. Deshalb muss die Frage nach den operativen Kosten auch die strategischen Entscheider interessieren. Und deshalb richtet sich dieses Whitepaper auch an beide Unternehmenseinheiten: die operative Versandabwicklung und das strategische Supply Chain Management.

Doch wie nun die Transportkosten effizient ermitteln? Hier helfen spezielle IT-Lösungen für das operative Frachtmanagement. Sie erleichtern die Verwaltung der umfangreichen Speditionsvereinbarungen und ermöglichen die Frachtkostenberechnung für die unterschiedlichsten Anwendungsgebiete – von der Schnellkalkulation bei Vertriebsangaben bis hin zur Weiterberechnung der Frachtkosten an den Kunden.

# — Status Quo: Tarif-Potpourri in der Carrier-Landschaft

Die Angebote und Konditionen der Transportdienstleister sind so etwas wie die Handytarife der Supply-Chain-Manager. Unterschiedliche Berechnungsmodelle mit zahlreichen verschiedenen Kostenfaktoren und Servicearten sorgen für einen nahezu undurchdringbaren Tarifsdschungel. Für die Verlager wird damit die Berechnung der eigenen Frachtkosten zu einer grossen Herausforderung. Mangelnde Transparenz und Vergleichbarkeit der am Markt herrschenden Angebote sind das Ergebnis.

Frachttarife und Vereinbarungen mit Spediteuren und Carriern ziehen sich nahezu durch die gesamte Transportlogistik: von der Planung und Simulation über Ausschreibungen bis hin zum Frachtmanagement und Controlling. Darüber hinaus haben sie Auswirkungen auf die komplette Lieferkette: in der Beschaffung, im internen Verkehr und natürlich in der Distribution.

Doch die Tarife und Kostenmodelle unterscheiden sich von Carrier zu Carrier. Frachttarife können beispielsweise volumen-, gewichts- und entfernungsabhängig gestaltet werden. Sie können einzeln abgerechnet und als Pauschale für die Periode vereinbart werden. Berechnungsgrundlage können Packstücke, einzelne Sendungen oder ganze Container und LKW sein. Die Sendungsgrösse, die Anzahl der Umschlagpunkte, Frachtaufkommen, Transportentfernung, Packstückgrösse, Frachtnetzstruktur und die Auswahl der Transportkette sind wesentliche Einflussfaktoren auf Frachtkosten und nehmen somit eine entscheidende Rolle bei einer Tarifgestaltung ein.

## Komplexität ohne Grenzen

So kann es sein, dass ein Dienstleister die Preise für eine Sendung nach Gewicht und Zonen, ein anderer anhand von Volumengewicht und Kilometern berechnet. Zudem kommen in der Praxis die unterschiedlichsten Kombinationen mehrerer Parameter vor. Darüber hinaus kann jeder Transporteur noch Zuschläge, etwa Dieselszuschläge, Maut, Handlingkosten, Aufpreise für Verpackung, Lademittel oder Gefahrgut extra aufführen oder bereits einpreisen. Der Komplexität ist damit nahezu keine Grenze gesetzt.

Hier die Frachtkosten zu berechnen, ist bereits für eine Sendung bei einem Dienstleister eine sehr anspruchsvolle

Aufgabe. Bei täglich mehreren hundert Sendungen mit unterschiedlichen Dienstleistern wird die Bestimmung der Transportkosten zur echten Herausforderung. Selbst bei erfahrenen Logistikprofis ist die Kalkulation oft fehleranfällig und zeitaufwendig.



Abbildung 1: Viele Faktoren fliessen in die Berechnung des Frachttarifs ein

Bei der nahezu unüberschaubaren Anzahl an Transportdienstleistern allein in der Schweiz sind die Verlager mit einer enormen Tarifvielfalt konfrontiert.

**Eine Berechnung und Vergleichbarkeit der Angebote ist ohne grossen Aufbereitungsaufwand oftmals nicht möglich.**

Und so erscheint der Markt der Transportdienstleister vielen als ein Dschungel, durch den nur spärliches Licht fällt. Wirklich effizient lässt sich dieser Dschungel nur mithilfe von Software durchleuchten, indem mit entsprechenden Lösungen Angebote und Tarife der Dienstleister verwaltet und die Frachtkosten berechnet werden. Doch welche Funktionalitäten sollten entsprechende Lösungen abdecken? Und worauf ist bei der Softwareauswahl zu achten?

# Tipps für eine effiziente Offertenverwaltung

Basis für ein erfolgreiches Transport- und Frachtmanagement bildet die Verwaltung der Offerten – also der vom Verlager mit den Transportdienstleistern getroffenen Vereinbarungen über die Höhe der Fracht-

raten. Fracht- und Transportmanagement-Software ist speziell darauf ausgerichtet, diese oftmals komplexen Vereinbarungen abzubilden. Doch nicht alle Systeme am Markt können alles.

## 1. Die wichtigsten Kostenkomponenten im Überblick

Wichtiger Bestandteil einer Offerte sind die Kostenfaktoren. In den Tarifstrukturen der Spediteure finden sich zahlreiche unterschiedliche Komponenten, wobei diese auch von mehreren Parametern abhängen können. Eine Offerte wiederum kann aus beliebig vielen Kostenkomponenten zusammengestellt sein. Folgend eine Auswahl an von Spediteuren verwendeten Kostenkomponenten:

- **Pauschale Kosten:** Zur Berechnung von Frachtkosten, die sich auf den kompletten Versandvorgang beziehen, zum Beispiel pauschal zehn Euro Abfertigungskosten.
- **Gewichtsabhängige Kosten:** Zur Berechnung von Kosten, die abhängig vom Gewicht ermittelt werden.
- **Packstückabhängige Kosten:** Zur Berechnung von Kosten, die abhängig vom Packstückgewicht und auch der Packstückart ermittelt werden können.
- **Versandeinheitsbezogene Kosten:** Beispielsweise pro Container oder Palette
- **Start- und zielortabhängige Kosten:** z.B. entfernungsabhängige Kosten. Hier muss sichergestellt werden, dass die Software die Entfernung identisch berechnet wie der Spediteur, z.B. durch Anbindung an dessen Routenplanungssoftware. Viele Spediteure verwenden statt der tatsächlichen Entfernung Zonen – also etwa Länder und Postleitzahlen-gebiete, für die die gleiche Gebühr anfällt.
- **Frachtkostenabhängige Kosten**
- **Warenwertabhängige Kosten**

Vor allem das Volumengewicht wird beim Versand von grossen Gütern für die Preisberechnung herangezogen. Denn – überspitztes Beispiel – 100 kg Daunen benötigen wesentlich mehr Laderaum als 100 kg Stahl. Speditionen rechnen daher in der Regel das Volumengewicht ab, wenn es höher als das tatsächliche Gewicht ist.


### In der Praxis: Kombination von Kostenkomponenten


In der Praxis finden sich die unterschiedlichsten Kombinationen, die sich in der Regel von Carrier zu Carrier unterscheiden. Viele Spediteure verwenden im Landverkehr eine Gewicht-Zonen-abhängige Berechnung, wie sie beispielhaft die Preisstaffel-Matrix in Abbildung 2 zeigt.

Gewicht / Zone	1	2	3	4
0,5	9,08	13,61	14,52	15,88
1,0	10,90	15,33	16,56	18,60
1,5	12,72	17,05	18,60	21,32
2,0	15,54	18,77	20,64	24,04
2,5	16,36	20,49	22,68	26,76
3,0	18,18	22,21	24,72	26,76
je weiteres kg	1,71	2,38	2,95	3,02

Abbildung 2: Auszug aus einer Preisstaffel-Matrix

Doch auch die Verknüpfung mehrerer unterschiedlicher Komponenten ist denkbar und wird in der Praxis von zahlreichen Spediteuren und Transportdienstleistern durchaus angewendet.

 Tipp: In der Software sollten sich verschiedene Umrechnungsvorgaben hinterlegen lassen, um etwa automatisch das frachtpflichtige Gewicht oder auch das Volumengewicht zu berechnen.

 Wichtig ist es, dass eine entsprechende Software die Berechnung aller möglichen Vereinbarungen unterstützt und sich die Berechnungsschemata für Frachtkosten frei definieren und miteinander kombinieren lassen.

## 2. Verkehrsträger sowie Zu- und Abschläge verwalten

Frachtvereinbarungen können in der Regel je Mandant, Verkehrsträger, Spediteur, Gültigkeitszeitraum, Relation und Serviceart getroffen werden. Dies sollte sich in der Software abbilden lassen. Bei den Verkehrsträgern beispielsweise bedeutet dies, eigene Offerten für Transporte per Strasse, Luft, Bahn und Schiff mitsamt eventuellen Besonderheiten abbilden zu können.

Daneben ist es notwendig, dass eine entsprechende Software variable Zu- und Abschläge berücksichtigen kann. Die Zu- und Abschläge sollten sich anhand von Regeln anwenden lassen und als fester Wert, als Prozentwert oder anhand einer Formel ermittelt werden können. Beispiele

wären etwa Abschläge für bestimmte Sendungsgrößen – etwa bis drei Pakete Preis Y, danach Preis X – sowie zusätzliche Gebühren für Services wie Express und Gefahrgut. Sinnvoll: Die Informationen zu den Services sollten durchgängig auch für weitere Funktionen zur Verfügung stehen, beispielsweise bei der EDI-Übermittlung oder für den Druck von Labels.



Praktisch ist es auch, wenn sich Zuschläge wie Maut oder Dieselzuschlag für mehrere Offerten definieren lassen, sodass diese nicht für jede Vereinbarung gepflegt werden müssen.

## 3. Alternative: Offertenpflege mit MS Excel?

Prinzipiell ist eine Offertenverwaltung auch in Tabellenkalkulationsprogrammen wie MS Excel möglich. In der Praxis resultiert die Abbildung der Vereinbarungen mitsamt der zahlreichen Komponenten nicht selten in Tabellen mit einer zweistelligen Anzahl an Mappen. Das Einpflegen ist kompliziert und benötigt oft mehrere Stunden. Ein Aufwand, der sich beim Einsatz spezialisierter Fracht-Software auf wenige Minuten reduzieren lässt.

Gerade wenn Verlader mit zahlreichen Transportdienstleistern zusammenarbeiten, eine hohe Anzahl an Offerten verwalten müssen und diese eine hohe Komplexität aufweisen, gewinnt dieser Punkt an Bedeutung. Sind die Offerten zudem in der Software als Stammdaten erfasst, stehen diese dadurch jederzeit für die Berechnung der Frachtkosten zur Verfügung.

## 4. Mindestanforderung an eine Frachtmanagement-Software

Die Ansätze für eine einfache Offertenerfassung und -pflege können von Lösung zu Lösung sehr unterschiedlich ausfallen. Mindestanforderung an eine entsprechende Software ist es hier, dass sich Frachtvereinbarungen aus verschiedenen Formaten, z.B. Excel-Tabellen, in die Offerten übernehmen lassen. Noch deutlich einfacher geht es, wenn die Offerten automatisch eingelesen werden können, indem etwa ein bestimmtes Format für die Offerten definiert wird.

Eine Alternative ist die Pflege der Offerten durch die Spediteure selbst, etwa via Web-Anbindungen. Neben einem geringen Pflegeaufwand ist damit auch stets für eine korrekte Datenbasis gesorgt. Allerdings: Verlader müssen dann sicherstellen, dass hier keine zu hohen Gebühren eingetragen werden. Denn auch die Transportdienstleister können Fehler machen.

Auch ein Outsourcing der Offertenerfassung ist in der Praxis zu finden: So bieten manche Software-Anbieter an, die entsprechenden Spediteursvereinbarungen gleich in der Software zu erfassen. Vor allem bei den letzten beiden Alternativen, aber auch ganz prinzipiell, sollte die Software einen Prüf- und Freigabeprozess unterstützen, um eventuelle Fehler aufzudecken.



Alle Offerten sollten Gültigkeiten enthalten können, sodass Änderungen ab einem bestimmten Datum automatisch berücksichtigt werden und sich diese auch im Nachhinein noch nachvollziehen lassen. Dies gilt auch und vor allem für Zuschläge wie Maut oder Treibstoff.

# — Frachtkostenberechnung – einfach und korrekt

Die effiziente Verwaltung der Offerten ist kein Selbstzweck, sondern soll in der Regel eine einfache und korrekte Frachtkostenberechnung ermöglichen. Grundlage für die Berechnung sind einerseits die im System hinterlegten Offerten, andererseits die Sendungsdaten, also unter anderem Versender- und Empfängerdaten, Masse, Gewicht, Packstückart. In der Regel kommen diese Informationen aus einer Versandsoftware, die im Idealfall in die Lösung zum Frachtmanagement integriert ist – beziehungsweise vice versa. Falls dies nicht der Fall ist, sind entsprechende Schnittstellen zum VORSYSTEM notwendig.

Die Frachtkostenberechnungen bilden die Basis für mehrere operative und strategische Anwendungen und bringen letztendlich Licht in den ansonsten schwer zu durchblickenden Angebotsdschungel. Zu den wichtigsten Einsatzgebieten der Frachtkostenberechnung zählen:

- ... die Frachtkostenkalkulation im Vorfeld für die Auswahl des Carriers
- ... die Frachtkostenkalkulation für konkrete Versandvorgänge

- ... die Frachtkostenkalkulation zur Weiterberechnung, beispielsweise an Kunden
- ... die Frachtkostenberechnung für Inbound-Transporte
- ... die Frachtprüfung und Frachtabrechnung inkl. Gutschriftsverfahren
- ... Simulationen, Vergleichsrechnungen und Frachtstatistiken
- ... die Frachtkostenverteilung, also die Zuordnung der Kosten beispielsweise zu Kostenträgern und Kostenstellen.

Da in diesem Whitepaper der Fokus auf den operativen Frachtmanagementprozessen liegt, werden hier nur die ersten vier Punkte näher beleuchtet. Detaillierte Informationen zum Thema „Frachtprüfung und Frachtabrechnung“ erhalten Sie im ersten Whitepaper dieser Serie. Sie können dieses [hier anfordern](#).

Die Themen Simulationen, Vergleichsrechnungen und Frachtstatistiken folgen im dritten, das Thema Frachtkostenrückverteilung im vierten Teil. Für beide Whitepaper können Sie sich [hier](#) registrieren.

## 1. Carrier-Auswahl, Transportketten und Sendungskonsolidierung

Frachtmanagement-Software kann durch eine automatisierte Frachtkostenberechnung bei der Wahl des richtigen Carriers und Tarifs unterstützen. Um aus der Vielzahl von Offerten diejenigen herauszufiltern, die für einen konkreten Versand zutreffen, vergleicht die Software den Inhalte von Sendung und Offerten. Hierbei sollten sich Daten definieren lassen, die zwingend übereinstimmen müssen, damit eine Offerte angewendet wird und Daten, die als optionale Vorgaben dienen können.

Unterstützung liefert Frachtsoftware auch zur Transportkostenoptimierung. Dazu sollten sich bei der Abrechnung einzelne Sendungen bzw. Transporte zusammenfassen lassen, um bessere Staffelpreise bei den Carriern zu erzielen.

Bei gebrochenen Transportketten, etwa Überseesendungen mit multimodalen Verkehrsträgern, müssen mehrere Offer-

ten zu einem Angebot kombiniert und alle passenden Transportketten berücksichtigt werden. Zudem sollte eine transparente Darstellung der Transportkette inklusive Angaben wie Teillaufzeiten und Transportmittel erfolgen.



Allerdings sollte sich die Auswahl der Transportketten durch entsprechende Kriterien auf ein sinnvolles Mass beschränken lassen, indem nur die wirklich praxisrelevanten Ketten angezeigt werden.

Wichtig ist auch, dass eine manuelle Auswahl ebenso wie die Implementierung bestimmter Auswahlregeln möglich ist – etwa, wenn sich ein Spediteur oder eine Transportkette für ein bestimmtes Ziel bewährt hat oder wenn es um die Einhaltung bestimmter Kundenvorgaben geht.

## 2. Frachtkosten für konkrete Versandvorgänge

„Mein Kunde will die Höhe der Transportkosten wissen, wenn er ein Ersatzteil noch diese Woche geliefert haben will.“ „Ich benötige für die Erstellung eines Angebots die Frachtkosten für eine Lieferung nach XY-Stadt“. Derartige Anfragen, beispielsweise aus dem Vertrieb, lassen sich ohne Software-Unterstützung oftmals nur mit grossem Zeitaufwand und ungenau beantworten. Aber auch eine automatische Berechnung wie im vorangegangenen Abschnitt beschrieben, ist oftmals nicht möglich, da noch keine detaillierten Sendungsdaten vorliegen.

Eine grosse Hilfe für das Versandbüro bzw. die entsprechend verantwortliche Stelle ist es daher, wenn es das Frachtsystem ermöglicht, die Kosten für einen bestimmten Auftrag zu kalkulieren, ohne vorher eine komplette Sendung

erfassen zu müssen. In der Regel reichen die wichtigsten Sendungsdaten wie Absender, Empfänger und Sendungsgewicht aus, um in Frage kommende Spediteure und deren Kosten zu ermitteln. Dabei sollte bei der Berechnung automatisch auf die hinterlegten Offerten zugegriffen werden, so dass sichergestellt ist, dass für die Frachtauskünfte immer die aktuellen Vereinbarungen genutzt werden.



Sehr praktisch ist es auch, wenn eine derartig vereinfachte Frachtkostenberechnung als Web-Lösung konzeptioniert ist, so dass sie den Kollegen beispielsweise im Unternehmens-Intranet zur Verfügung gestellt werden kann. Auf diese Weise lassen sich die zeitaufwendigen Anfragen auf ein Minimum

## 3. Frachtkostenkalkulation für die Weiterberechnung

Wer seine Frachtkosten den eigenen Kunden oder Partnern in Rechnung stellen möchte, verwendet dafür oftmals eine eigens definierte Gebührenstruktur, die auf den tatsächlichen Frachtkosten aufsetzt. Denn beispielsweise unterscheiden sich Kundenfrachtkosten von den tatsächlichen Spediteurskosten, wenn eigene Kosten, die z.B. aufgrund der Koordinierung entstanden sind, addiert werden. Auch der entgegengesetzte Fall kommt in der Praxis häufig vor – etwa wenn aus Vertriebsüberlegungen heraus dem Kunden

die Frachtkosten nicht in voller Höhe in Rechnung gestellt werden sollen.



Daher sollte eine Frachtmanagement-Software auch derartige Berechnungen unterstützen. In den meisten Lösungen lassen sich prozentuale Auf- und Abschläge für Kundenfrachtkosten gegenüber Speditionsfrachtkosten hinterlegen. Auch komplexere Berechnungsmodelle sind oftmals möglich.

## 4. Frachtkosten für Inbound-Transporte

Eine Funktionalität, die zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Frachtkostenberechnung für Eingangssendungen. Denn oftmals übernehmen die Unternehmen auch die Frachtkosten für eingehende Transporte. Auf den Rechnungen des Lieferanten tauchen keine Frachtkosten mehr auf.

Der Vorteil für den Empfänger: Er beauftragt und rechnet ein höheres Transportvolumen mit dem Spediteur ab, sodass er bessere Konditionen erzielen kann. Zudem lässt sich im Idealfall der An- und Ablieferungsverkehr redu-

zieren, indem der Transportdienstleister, der eine Lieferung zustellt, gleich wieder eine Ausgangssendung mitnehmen kann.

In der Regel unterstützen die IT-Lösungen die Kalkulation von Eingangsfrachten mit den gleichen Berechnungsmethoden wie bei den Ausgangstransporten. Ein grosser Vorteil ist es hier, wenn die Software auch die Berechnung zollrelevanter Frachtkosten unterstützt und so z.B. in Verbindung mit einer entsprechenden Zolllösung für effiziente Import-Prozesse sorgt.



## — Auswahlkriterien: Wer die Wahl hat...

Die Wahl der richtigen Fracht- und Transportmanagement-Software ist aufgrund der hohen Anbieterzahl nicht einfach. Wichtig ist deshalb ein detaillierter Vergleich der unterschiedlichen Anbieter. Neben den auf den vorherigen Seiten beschriebenen fachlichen Anforderungen spielen natürlich auch Faktoren wie beispielsweise die Nutzerfreundlichkeit, das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen, die Zufriedenheit bisheriger Kunden und die Kosten eine wichtige Rolle. Zudem sollte sich das System einfach in ihre bisherige IT-Landschaft integrieren lassen und Anbindungen an externe Partner – wie beispielsweise Spediteure – einfach möglich sein.

Ein weiterer wichtiger Punkt: Nicht jedes Unternehmen benötigt von Anfang an ein vollumfängliches Transport- und Frachtmanagement-System. Daher ist auf einen modularen Aufbau der Software zu achten, so dass genau die Funktionalitäten eingekauft werden können, die wirklich benötigt werden – und die dennoch später bei Bedarf um

weitere Anwendungen erweitert werden können. Sinnvolle Erweiterungen zur Frachtkostenberechnung wären beispielsweise eine automatisierte Frachtrechnungskontrolle oder Abrechnungs- und Gutschriftsmodule.

Ebenso eine entscheidende Frage ist die Art der Software: On-demand-Lösung via Web oder Lizenzlösung mit Serverinstallation? Bei der Anbieterauswahl sollte auch die Möglichkeit eines Outsourcings bzw. eines erneuten Insourcings der entsprechenden Lösung betrachtet werden.

Die Wahl der entsprechenden Lösung hängt insgesamt sehr von den jeweiligen Gegebenheiten des Anwenderunternehmens ab, sodass eine pauschale Beurteilung schwierig ist. Umso wichtiger ist es daher, dass der Anbieter über ein entsprechendes Portfolio verfügt, über entsprechende Erfahrung sowie entsprechende Beratungsleistungen bei der Auswahl.

## — Rahmenbedingungen und Motivation

Die Bedeutung der Logistik für die Unternehmen wächst. Bei sich immer ähnlicher werdenden Produkten wird die Logistik einerseits immer mehr zum Differenzierungsmerkmal, andererseits auch zum grossen Kostenfaktor. Laut der Studie „Trends und Strategien der Logistik“ der TU Berlin aus dem Jahr 2008 gaben Industrieunternehmen damals bereits sieben Prozent ihres Jahresumsatzes für ihre Logistik aus. Im Handel liegt der Anteil an den Gesamtkosten bei knapp 16 Prozent. Und die Tendenz ist steigend.

Bei den Gesamtkosten in der Logistik nehmen wiederum die Transportkosten den grössten Part ein. Längere Lieferwege durch zunehmend internationale Beschaffung und Distribution sowie hohe Transportfrequenzen durch immer niedrigere Bestände und Belieferungskonzepte wie Just-in-time, liessen den Anteil in den letzten Jahren immer weiter klettern – auf bis zu 75 Prozent der Logistikkosten. Und die Transportkosten werden weiter steigen: Energie- und Dieselpreise, Personalausgaben, Nebenkosten wie Maut sowie Umweltzertifikate sind hier wesentliche Treiber.

Die Transportkosten stehen daher seit längerem im Fokus der Verantwortlichen, wenn es darum geht, Kosten zu senken und die Effizienz zu erhöhen. Der Schwerpunkt entsprechender Massnahmen liegt aber vor allem auf den operativen Prozessen. So haben die Unternehmen

beispielsweise bereits ihre Supply-Chain-Netzwerke reorganisiert, die Auslastung des Laderaums optimiert und ihre Lieferstrategien angepasst – mit zum Teil beachtlichem Erfolg.

Neben den operativen sind auch die administrativen Prozesse mit hohem Aufwand verbunden und gewichtige Kostentreiber. Bei Industrie- und Handelsunternehmen sind dies in der Regel alle Abläufe, die mit der Auswahl, Beauftragung, Abrechnung und Kontrolle der Transportdienstleister zu tun haben. Doch diese Aufgaben waren oftmals noch nicht oder zumindest nicht ausreichend auf dem Radar der Verlager, so dass in diesen Prozessen noch grosses Optimierungspotenzial schlummert. In einer Studie der Aberdeen Group rechnen die Befragten damit, durch entsprechende Massnahmen bis zu 8,8 Prozent ihrer Frachtausgaben einsparen zu können. Wie die Projekterfahrung zeigt, sind in der Praxis aber auch Einsparungen bis zu 35 Prozent realistisch.

Ein interessanter Aspekt: Die Optimierung der administrativen Prozesse und damit Kosteneinsparungen auf diesem Gebiet haben keinen Einfluss auf die Qualität der Transportdienstleistungen wie beispielsweise den Lieferservice oder Value Added Services. Anders als im operativen Bereich besteht damit kein Trade-off zwischen der Transportqualität und den administrativen Kosten.

## — Definition Whitepaper

Unter einem Whitepaper versteht die AEB ein Vorab-Informationendokument, welches den Funktionsumfang nach aktueller Definition beschreibt.

Die AEB weist explizit darauf hin, dass sich Prozesse, grafische Oberflächen und Benutzerverhalten im Laufe der Entwicklung verändern können.

## — Impressum

AEB Schweiz AG  
Leutschenbachstrasse 95  
8050 Zürich

Telefon: +41-44-308-3774  
Telefax: +41-44-308-3500

E-Mail: [info@ueb-schweiz.ch](mailto:info@ueb-schweiz.ch)  
Web: [www.ueb-schweiz.ch](http://www.ueb-schweiz.ch)