

EIN PRAXISPROJEKT MIT ALUMNI

Studierende von Einkauf und Logistik bewerten eine Frachtkostenausschreibung

>> von Chantal Widmayer > Eine echte Herausforderung im Einkauf stellt eine Frachtkostenausschreibung dar. Dabei geht es nicht nur um den Kostenfaktor für den Transport der Ware – insbesondere individuelle Kundenwünsche erschweren den Speditionen adäquate Preis- und Leistungsangebote. Dazu offerieren Speditionen immer neue Nebenkosten, die die Vergleichbarkeit der Angebote beeinträchtigt.

Die GEWO GmbH ist ein Entwickler und Hersteller hochwertiger Pflegekosmetik für alle Altersgruppen. Das Unternehmen besteht seit 1950 und ist ein Tochterunternehmen der Schweizer Geistlich Gruppe. Produktion und interne Logistik befinden sich am Standort Baden-Baden in eigener Hand. Für die Warentransporte zu den Kunden werden Speditionen beauftragt, mit denen entsprechende Rahmenverträge abgeschlossen werden. Eine Frachtkostenausschreibung hat das Ziel, einen möglichst preisgünstigen und zuverlässigen Logistikdienstleister bei gleicher oder besserer Performance zu finden. Durch die vereinbarten Rahmenverträge können signifikante Kosteneinsparungen erzielt werden. Die Studierenden Lisa Kraft, Chantal Widmayer, Lars Kohm und Axel Obermüller erarbeiteten im Wintersemester im Rahmen eines Studienprojektes unter Betreuung von Professor Reinhard Schottmüller eine solche Ausschreibung, die die Auswahl der anzufragenden Dienstleister, die Ausschreibung selbst und die Auswertung der Angebote beinhaltete. Begleitet wurden sie bei der Firma GEWO von Absolventen des Studiengangs Einkauf und Logistik zum einen von Timo Renz (Abschluss 2002), Geschäftsführer der GEWO GmbH Baden-Baden, sowie von Jozsef Tresch (Abschluss 2016), Logistikleiter der GEWO GmbH.

Spediteure müssen Leistungskriterien erfüllen

Im ersten Schritt des Ausschreibungsprozesses wurden die Rahmenbedingungen mit den GEWO-Verantwortlichen abgestimmt. Spediteure müssen diverse Kriterien zwingend erfüllen. Hohe Kundenansprüche führen dazu, dass sie umfassende Erfahrungen im Handelsgeschäft vorweisen müssen. Dies zeigt sich beispielsweise in der Reklamationsquote. Zudem ist es er-

forderlich, IT-Plattformen wie „Mercareon“ zu nutzen, um Zeitfenster für die Anlieferungen zu präzisieren. Der Logistikdienstleister muss in der Lage sein, sowohl deutschlandweit zu liefern als auch die ansteigenden Bedarfe im europäischen Ausland abzudecken.

Zunächst wurde die IST-Situation untersucht. Als Grundlage für die Ausschreibung diente die Sendungsstruktur aus dem Jahr 2016. Durch eine umfassende Marktrecherche konnte eine erste Auswahl von qualifizierten Spediteuren getroffen werden. Parallel dazu erstellte die Projektgruppe das umfangreiche Lastenheft und es folgte der Versand an die Spediteure. Das Lastenheft enthält „harte“ und „weiche“ Kriterien. Können „harte“ Kriterien durch den Logistikdienstleister nicht erfüllt werden, führt dies zum Ausschluss in der weiteren Angebotsauswertung.

„Weiche“ Kriterien sind weniger leicht quantifizierbar, aber als Zusatzleistung von GEWO gewünscht. Dazu gehören die sogenannten „Value added services“. Unter diesem Begriff werden alle Dienstleistungen zusammengefasst, die über den reinen Transport der Waren hinausgehen, wie zum Beispiel die Kommissionierung von Waren, aber auch die Retouren- oder Reklamationsbearbeitung.

Kosten- und Nutzwertanalyse führten zum Ziel

Nach Ablauf der dreiwöchigen Angebotsfrist lagen fünf wertbare Angebote vor. Die Kostenstrukturen der eingegangenen Angebote wurden geprüft und für das geplante Auftragsvolumen der GEWO hochgerechnet. Die qualitative Eignung der Anbieter erfolgte anhand einer Nutzwertanalyse. Diese beiden Schritte stellten zunächst eine Herausforderung dar. Die Vergleichbarkeit der Kosten gestaltete sich schwierig, da die Logistikdienstleister verschiedene Abrechnungsformen anwenden, etwa nach Stellplatz oder Gewicht. Darüber hinaus unterschieden sich die angebotenen Zusatzkonditionen der Spediteure wertmäßig. So wurden im Rahmen der Angebote unterschiedlich hohe Gebührenaufschläge beispielsweise für eine „papiergebundene Abrechnung“ oder eine „Paletten-tauschgebühr“ angeboten. Weitere Zusatzkonditionen waren der Dieselszuschlag, eine Fixterminzustellung sowie ggf. anfallende Mautgebühren.

Die Nutzwerte waren ebenfalls nur bedingt vergleichbar, da die Spediteure zum Teil nicht alle gestellten Fragen beantwortet hatten. Letztlich schränkten die kosten- und leistungsbezogenen Ergebnisse den Teilnehmerkreis weiter ein. Eine Firma überzeugte durch ihren herausragend hohen Nutzwert und eine besonders kostengünstige Auslandsabwicklung und wurde deshalb durch das Projektteam für die Beauftragung empfohlen.

Für GEWO war es ein wesentliches Ziel dieses Projektes, die Abhängigkeit vom derzeitigen Spediteur zu reduzieren und mögliche Einsparpotenziale zu nutzen. Für die Studierenden zeigte sich, dass sich die Wettbewerbssituation bei steigenden Anforderungen schnell auf wenige leistungsstarke Partner reduziert.



Freude über ein gelungenes Projekt: Jozsef Tresch (GEWO), Axel Obermüller, Lars Kohm, Timo Renz (GEWO), Chantal Widmayer und Lisa Kraft.

Chantal Widmayer
studiert im 7. Semester
Einkauf und Logistik.