

Frachtkostenoptimierung

Eine Erfolgsgeschichte seit über 20 Jahren

Ritzenhoff ist traditioneller Hersteller von Trinkgläsern und hat sich darüber hinaus seit vielen Jahren mit dem gedeckten Tisch befasst. Die hohen definierten Standardleistungen erfordern eine ausgefeilte und optimale Logistik. Durch die Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen Frachtrasch konnten die Frachtkosten bereits im ersten Step um rund 15 Prozent gesenkt werden.



Rainer Henze von Frachtrasch betreut Ritzenhoff in Sachen Frachtkostenoptimierung schon über viele Jahre hinweg. (Bild: Frachtrasch)

Beschaffung aktuell: Herr Eßbach, Ritzenhoff arbeitet seit vielen Jahren mit Frachtrasch zusammen. Was war die Ausgangssituation im Bereich Frachtkosten vor der Zusammenarbeit?

Detlef Eßbach, Ritzenhoff: Wir arbeiten seit 1996 zusammen. Damals war ich noch relativ neu im Unternehmen und für den Bereich Logistik zuständig. Ich habe dann festgestellt, dass wir mit rund 20 Spediteuren zusammenarbeiteten, aber mit keinem so richtig. Das Konditionsgefüge war bei jedem anders. Wir mussten uns mit 20 Konditionsmodellen auseinandersetzen, was in der Praxis unmöglich ist. Dann kam Herr Henze von Frachtrasch auf uns zu und wir haben die Problematik besprochen. Im Anschluss wurde zeitnah die Vielzahl der Dienstleister deutlich reduziert und ein überschaubares Konditionsmodell etabliert. Die Beratung erfolgte ganzheitlich über alle Verkehrsträger wie Land, See und Luft.

Rainer Henze, Frachtrasch: Wir haben vor Ort eine komplette Ist-Bestandsaufnahme gemacht. Anschließend wurde eine Soll-Kon-

zeption von uns erstellt und danach gab es verschiedene Verhandlungsrunden mit den Dienstleistern. Im ersten Schritt konnten wir durch unsere Maßnahmen eine Kostenreduzierung im Frachtbereich von Ritzenhoff von rund 15 Prozent unter Beibehaltung der Bestandsdienstleister erzielen.

Eßbach: Für uns war es interessant zu sehen, wie das ein Profi macht. Ich komme nicht aus diesem Bereich. Ich will nicht sagen, es war eine Wissenschaft für sich, aber jemand, der nicht aus dem Fach kam, konnte sich nicht in ein Konditionsgefüge der Spedition hinein-denken. Wir benötigten da fachliche Hilfe.

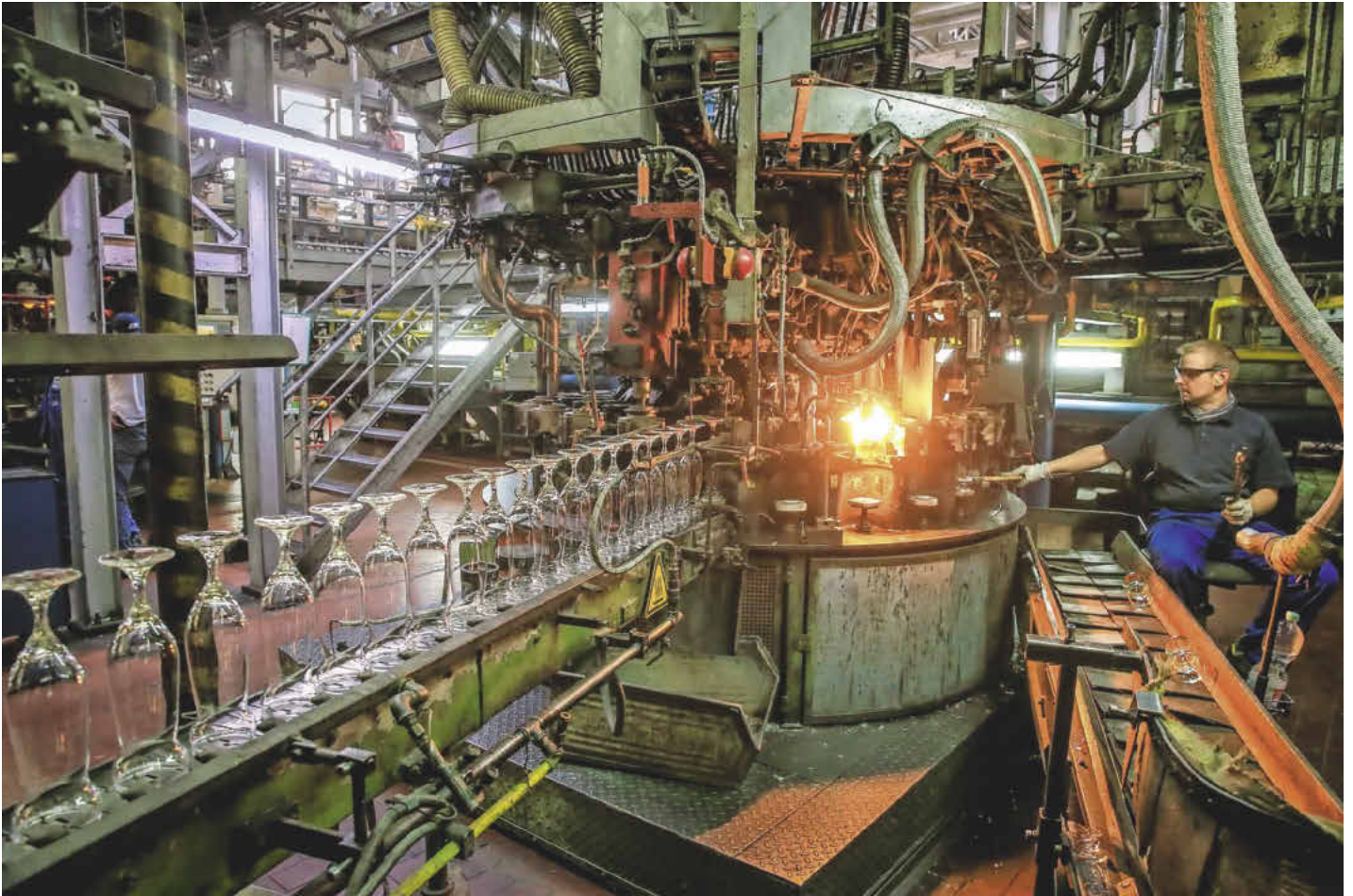
Beschaffung aktuell: Was genau wurde durch die Zusammenarbeit verbessert?

Eßbach: Nach einer professionellen Ausschreibung haben wir schnell die Zahl der eingesetzten Spediteure reduzieren können und einen zentralen Dienstleister etabliert. Es war immer mein Wunsch, dass wir einen Hauptspediteur haben, sodass man sich wirklich auf einen konzentrieren kann, der dem-

entsprechend dann auch Geld verdient bei uns. Durch die permanente Rechnungskontrolle von Frachtrasch war für mich dann auch immer sichergestellt, dass da nicht irgendetwas im Verborgenen liegt, was ich nicht erkenne.

Henze: Logischerweise ergeben sich in über 20 Jahren der Zusammenarbeit immer wieder neue Aspekte der Optimierung.

Bis heute gibt es eine durchgängige Beratung. Vor rund zwei Jahren haben wir beispielsweise zusätzlich zur Europalette die Halbpalette eingeführt. Seitdem konnten Transporte, die früher auf Europaletten gelaufen sind, um rund 25 Prozent reduziert werden. Deutschland- und europaweit hat der Spediteur dann ein neues Preismodell abgegeben, was für diese Halbpaletten gültig ist. Ich denke, auch eine Verbesserung in Verbindung mit dem Hausspediteur ist die komplette Automatisierung und Digitalisierung des gesamten Rechnungslegungsprozesses. Das heißt, wir haben elektronische Rechnungen und ein einfaches Tarifkonstrukt. So haben wir auch die Abläufe im Controlling digi-



Im obigen Bild sieht man die Stielglaspresse in der Produktion von Ritzenhoff. Der „Glastropfen“ wird dort in die Glasform gepresst. (Bild: Ritzenhoff)

talisiert. Also auch in der Zusammenarbeit ist der Aufwand für Ritzenhoff minimiert worden.

Eßbach: Ja, das hat sich im Laufe der Zeit wirklich gut entwickelt. Im Grunde genommen folgt man da auch der Technik. Aber es muss auch erst einmal umgesetzt werden. Dazu brauchen Sie jemanden, der die Sprache der Spedition spricht. Für uns ist das Frachtrasch.

Beschaffung aktuell: Was gab es vonseiten Frachtraschs für Herausforderungen?

Henze: Wir sind hier auf ein typisches Mittelstandsunternehmen getroffen, was sich nicht sonderlich mit Transportstrukturen beschäftigt hat. Das heißt, die Herausforderung vor 20 Jahren war, es auf ein Niveau zu heben, wo ich straffe Strukturen habe, verbunden mit einem wettbewerbsfähigen Konditionstableau. Die heutige Herausforderung ist eine andere, weil ich eine wesentlich höhere Internationalisierung habe, also das ganze Projekt weltweit begleiten muss. Auf der ande-

ren Seite hat man auch hier im Hause Ritzenhoff logistisches Know-how aufgebaut. Ich glaube, die Chemie stimmt, und man hat sich gegenseitig auch befruchtet, wenn es neue Projekte gibt, wie beispielsweise bei der Implementierung eines IT-gestützten Vergabewerkzeugs für Teil- und Komplettlösungen. Unsere heutige Herausforderung ist es, immer zeitgemäß und schlank zu bleiben und so sinnvoll wie möglich diese Dienstleistung abzubilden.

Beschaffung aktuell: Wie läuft heute die Zusammenarbeit im Detail ab?

Henze: Wir prüfen und analysieren quartalsweise Frachtrechnungen, die wir zu 95 Prozent digital bekommen. Darüber hinaus machen wir ein schlankes Quartals-Reporting zu den Ergebnissen der Revision und proaktiv natürlich zu Möglichkeiten von Verbesserungen. Das ist der Workflow, der standardisiert abläuft. Neben der ständig verfügbaren, telefonischen Beratungsleistung gibt es mindestens einmal jährlich Konditionsverhandlungen mit den Hausdienstleistern.

Eßbach: Für mich ist es darüber hinaus auch wichtig, dass Frachtrasch nicht nur bundesweites, sondern weltweites Know-how hat. Ich kann zwar die Kondition hier von Kassel bis Paderborn vergleichen, aber wenn es jetzt einen großen Dienstleister aus München geben sollte, der auch hier fährt, den kenne ich im Zweifel gar nicht. Also kann ich diesen auch nicht anrufen und irgendwelche Konditionen vergleichen. Daher ist es für mich ganz wichtig, dass ich sehr neutral, nicht unternehmensabhängig in irgendeiner Form, Informationen habe, wie der Markt aussieht. Bei Frachtrasch habe ich wirklich flächendeckend, weltweit die Fachkompetenz, die wir benötigen.

Beschaffung aktuell: Herr Eßbach, Herr Henze, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Alexander Gölz, Redakteur Beschaffung aktuell.