

# Rahmentourenplanung

## Instrument zur Realisierung von Einsparungspotentialen durch optimierten Personal- und Fahrzeugeinsatz

A. Hügelow, Münster

***Auf einem immer härteren und vom Verdrängungswettbewerb gekennzeichneten Markt spielt es eine immer wichtigere Rolle, neue Einsparungspotentiale zu erkennen und zu nutzen. Besonders im Bereich der Logistik und speziell bei der Tourenplanung lassen sich erhebliche Einsparungen realisieren. An einem typischen Beispiel aus der mittelständischen Brauereiindustrie sollen im folgenden die Systematik und Effekte einer Rahmentourenplanung dargestellt werden.***

**B**ei der optimalen Tourenplanung werden folgende Ziele verfolgt:

- durch eine optimierte Auslastung der Fahrzeuge und Glättung von Wochentagsspitzen können Überkapazitäten im Fuhrpark freigesetzt werden;
- effizientere Steuerung der Anlieferfrequenz von Kunden und Erhöhung der Mindeststopmenge und damit Verbesserung der Anlieferstückkosten;
- Erarbeitung der optimalen Fuhrparkgestaltung hinsichtlich Dimensionierung, Struktur und technischer Auslegung (Art der LKW/Fahrgestelle und Aufbauten) und damit
- Basis für ein innovatives und optimiertes Fahrzeugbeschaffungskonzept;
- Reduzierung des Beifahrereinsatzes; der Beifahrer reduziert die Standzeit im Vergleich zu Solotouren in der Regel nicht auf 50%, sondern lediglich um ca. 30%. Dieses Ergebnis ist auf Leerzeiten zurückzuführen, die zwangsläufig nur bei Beifahrertouren auftreten. Zusätzlich entstehen durch die unproduktiven Fahrtzeiten höhere Belieferungskosten.

### ■ Grundprinzip

Vom Grundprinzip her wird das Ausliefergebiet kleeblattartig in 5 Sektoren eingeteilt:

- an jedem Wochentag wird ein Sektor des Ausliefergebietes von dem Großteil der Fahrzeuge des Distributionsfuhrparks schwerpunktmäßig beliefert;
- hierbei werden die Rahmentouren von außen nach innen (d.h. zum Standort zurück) aneinander anschließend mit

den durchschnittlichen Bestellmengen der Kunden verplant;

- um nicht nur einmal in der Woche in einem Gebiet präsent zu sein, wird ein kleiner Teil der Fahrzeuge an einem weiteren Tag der Woche den jeweiligen Sektor noch einmal anfahren;
- den Kunden wird der Liefertag mitgeteilt und der Bedarf über einen aktiven Telefonvorverkauf, Ordersätze, Fax- oder Internetbestellungen abgefragt;
- Wichtig: Die Rahmentouren stellen lediglich ein geeignetes Grundgerüst für die Disposition dar, innerhalb dem die Touren auf die täglichen Erfordernisse angepaßt werden können!

Der Vorteil dieses Prinzips der Rahmentourenplanung liegt in der Möglichkeit, bei schwankendem Bestellaufkommen die Mengen einzelner Kunden innerhalb der Touren zu verdichten, so daß die benötigten Tourenfahrzeuge möglichst zeitlich und gewichtlich ausgelastet die Tour abarbeiten. Dadurch besteht insbesondere im Saisonsgeschäft bei schwachem Absatz die Möglichkeit, auf Touren ganz zu verzichten, da durch diese Tourenstruktur die eingesetzten Fahrzeuge Kunden mit übernehmen können. Das Distributionsaufkommen wird verstärkt nach Regeln abgearbeitet. Außerdem besteht bei Bedarf die Möglichkeit, auf dieser Basis eine automatische, operative Tourenplanung oder Dispositionsmodule von Logistikinformationssystemen einzusetzen.

### ■ Praxisbeispiel

Im Brauhaus Schweinfurt ist durch die Schulte Bender & Partner Logistikberatung GbR, Münster, über den Winter zusammen mit dem Versandleiter Werner Pfister eine Neuverplanung der bestehenden Rahmentouren aktuell erarbeitet worden. Das Brauhaus Schweinfurt ist eine traditionelle, mittelständische Brauerei, die mit eigenem Fuhrpark die Distribution im Handel, in der Gastronomie und im Heimdienst abwickelt. Zusätzlich werden noch eine Vielzahl von Festen in der Region bedient.

Grundlage für die Tourenplanung bildeten Kunden-, Personal- und Fahrzeugdaten. Zusätzlich wurden Vorgabewerte über Mitfahrstudien und aus den Erfahrungswerten des Disponenten ermittelt. Auf den Mitfahrstudien wurden die Fahrer begleitet und sämtliche Tätigkeiten und deren Dauer aufgenommen. Die daraus gewonnenen Daten dienten als Zeitgerüst für die Ermittlung von Einsatzzeiten auf den später verplanten Touren.

Aus den Kunden-, Personal- und Fahrzeugdaten wurden Anlieferadressen, Stopmengen, Kostensätze und Ladekapazitäten ermittelt. Als wesentlich für die effektive Tourenplanung hat sich dabei die zeitige und genaue Vorbereitung der zu ermittelnden Daten herausgestellt. Kunden, bei denen ein Beifahrer auf Grund der Abladebe-

Autor: Dipl.-Kfm. Andreas Hügelow, Münster

Weitere Details unter:  
<http://www.brauwelt.de/brauwelt/Autoren/spezial.html>

dingungen unbedingt erforderlich ist, sind besonders zu berücksichtigen. Grundsätzlich werden bei Erfordernis des Beifahrereinsatzes reine Beifahrertouren geplant, wodurch der Beifahrereinsatz optimiert und die Kosten reduziert werden.

### ■ Logistik-Informationssystem

Zur Unterstützung der Tourenplanung wurde ein Logistik-Informationssystem eingesetzt. Gefüttert mit den erforderlichen Daten wurden die Touren in enger Zusammenarbeit mit Werner Pfister durch Zuordnung der Kunden auf die einzelnen Touren geplant. Das System gibt dabei parallel Informationen zu Kilometern, Kosten, Einsatzzeiten und Auslastungen aus. Durch einfaches Verschieben der Kunden auf unterschiedliche Touren lassen sich so direkt am Bildschirm die Auswirkungen dieser Änderungen verfolgen. Auch Fragen, ab welcher Menge es noch sinnvoll ist, einen Kunden anzufahren, lassen sich damit leichter beantworten.

Durch den Einsatz dieser EDV-Systeme ist es möglich, Belieferungskosten zu ermitteln, die dann in Rentabilitätsrechnungen einfließen. Somit können Kunden, die über einen längeren Zeitraum aus Logistik-Ge-

Abb. 1  
(v.li.) Klaus  
Markfelder  
(Geschäftsführer),  
Werner Pfister  
(Versandleiter) und  
Herr Scheuring  
(Spediteur)



sichtspunkten unrentabel sind, gezielt angesprochen werden, um gemeinsam eine Lösung des Problems zu finden.

### ■ Fazit

Über das konkrete Ergebnis kann sich Geschäftsführer Klaus Markfelder freuen: Durch die organisatorische Neuordnung des Fuhrparks wird eine Reduzierung des Lkw-Bestandes um ca. 30% erzielt. Die varia-

blen Kilometerleistungen im Verkaufsfahrer-Fuhrpark können sogar um ca. 34% gesenkt werden. Der Personaleinsatz wird ebenfalls in erheblichem Umfang optimiert. Zudem bleibt als weiteres Ergebnis die Erarbeitung eines neuen Fuhrparkbeschaffungskonzeptes, das kurz vor der Umsetzung steht. Damit kann das Gesamtkonzept seine Bewährungsprobe in den hoffentlich heißen Sommermonaten dieses Jahres bestehen!