

Richtig auf Touren kommen

Planungssysteme zur Optimierung der Logistik fristen Im Baustoffhandel noch ein Schattendasein

Der Unternehmensberater Lars Meier hat ein bestimmtes Bild vom Baustoff-Fachhandel. Er sieht einen Schreibtisch mit Stapeln von Lieferscheinen, die schnell verschiedenen Touren zugeordnet werden müssen. Die Fenster sind geschlossen, damit nicht eine Windböe das Chaos vollendet. Unnötiger Stress, findet der Diplom-Volkswirt. Ein elektronisches System zur Tourenplanung täte den Unternehmen gut.

Der Baustoffhandel ist durch hohe Anforderungen an die Logistik gekennzeichnet. Sämtliche Wettbewerbsanforderungen finden sich hier in besonders ausgeprägtem Maße: hoher Konkurrenzdruck, starke Konjunkturabhängigkeit, saisonale Zyklen, starke Inhomogenität der Waren, extrem umfangreiche Produktpalette. Wer hier dauerhaft und rentabel am Markt bestehen will, muss nicht nur die Kosten im Griff haben, sondern auch für transparente und strukturierte Prozesse sorgen. Konkurrenzfähige Unternehmen haben daher ihre Logistikabläufe und -strukturen mittels Prämienlohnsystemen, Lagerverwaltungssystemen, Kommissioniersystemen etc. optimiert bzw. befinden sich in der Umsetzung.

Hartnäckiger Widerstand

Alle Logistikabläufe? Nein, ein „kleiner“ Bereich leistet hartnäckigen Widerstand und entzieht sich sämtlichen Optimierungsbestrebungen. Während in anderen Branchen die Disponenten überwiegend auf Tourenplanungssysteme zugreifen, die sowohl komplette Teile der Planung übernehmen, als auch Kennzahlen generieren, die Transparenz für das weitere Feintuning schaffen, sitzt der Baustoffdisponent häufig vor einem Schreibtisch mit Stapeln von

Lieferscheinen, die den Touren des folgenden Tages (teilweise auch am selben Tag) manuell zugeordnet werden müssen.

Worin liegen also die Ursachen, dass im Zeitalter von Scannern, Bordcomputern und automatisierter Planungssysteme in der Baustoffdisposition nach wie vor mit extremem manuellem und papiermäßigem Aufwand gearbeitet wird? Die Antwort liegt in der Funktionsweise und den Anforderungen der Tourenplanungssysteme. Die Funktionsfähigkeit der Systeme basiert auf den hinterlegten Parametern:

Aufträge müssen geeigneten Fahrzeugen zugeordnet werden können, Auslastungskennzahlen und damit der quantitative Fahrzeugeneinsatz werden über die im Artikelstamm hinterlegten Gewichts-, Maß- und Volumenklassen berechnet, Tourzeiten werden über prozessabhängige Vorgabezeiten für Be- und Entladetätigkeiten sowie Streckenberechnungen ermittelt. Grundsätzlich unterstützen Tourenplanungssysteme folgende Anforderungen und Aufgaben:

1. Anbindung von Bordcomputern und damit Auswertung von Ist-Daten basierter Controllingkennzahlen.
2. Fahrzeugmapping und damit gezielte Steuerungsmöglichkeiten der Fahrzeuge während der Tour (ebenfalls über Bordcomputer).
3. Fuhrparkverwaltung (Fahrzeugkostenstellenrechnung, Planung/Verwaltung von Reparatur- und Wartungszyklen etc.).
4. Auftragsbearbeitung und übersichtliche und papierlose Verplanung von Aufträgen am Bildschirm.
5. Generierung eines Tourenvorschlags auf Basis der hinterlegten Parameter.

Jederzeit Kontrolle über die Fahrzeuge

Es zeigt sich, dass auch für die Baustoffbranche erhebliche Potenziale erschlossen werden können: Ist-Daten des Bordcomputers ermöglichen die Aufbereitung von Controllingkennzahlen für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen wie Prämienabrechnung, Kundenkostenrechnung, Fuhrparkrentabilität etc. Die hierdurch erreichbare Transparenz ist im Fuhrpark für eine dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit unverzichtbar. Durch Fahrzeugmapping werden dem Disponenten online die aktuellen Aufenthaltsorte

in Umsetzung und Erfolg sind, rechtfertigt das Engagement.

Nach unseren Erfahrungen ist die Disposition am Bildschirm auf jeden Fall lösbar und sinnvoll. Die operative Arbeit mit diesem Tool ist eine reine Gewöhnungsfrage und die Darstellungsfunktionalitäten lassen sich in Zusammenarbeit mit dem Disponenten auf die individuellen Bedürfnisse zuschneiden.

Fazit: Ein funktionsfähiges System beim Konkurrenten oder Partner abgucken kann man sich derzeit in der Baustoffbranche nicht. Die Einführung eines Tourenplanungssystems ist in weiten Teilen Entwicklungsarbeit, die nur in enger Zu-



Mit einem System zur Tourenplanung behält man den Überblick. Zudem kann über „Baumstrukturen“ in Tour, Kunde, Lieferschein und Artikel verzweigt werden, so dass sämtliche planungsrelevanten Daten am Bildschirm zur Verfügung stehen.

der Fahrzeuge angezeigt. Die erhebliche Verbesserung der Steuerungsmöglichkeiten und des Servicegrades schlägt sich praktisch in der täglichen Arbeit des Disponenten nieder. Kundennachfragen: „Wo bleiben meine Steine“, können fundiert und prompt beantwortet werden. Auch Funktionen wie Nachrichtenübermittlung auf den Bordcomputer online oder per SMS vereinfachen die Steuerung. Die Einführung einer Tourenplanung scheitert häufig an dem Argument, dass die zu transportierenden Güter zu komplex sind. Aber schon die Prüfung der ersten drei Anwendungsbereiche, die relativ unkritisch

sammenarbeit mit Softwarehaus, Disponent(en) und ggf. Beratungsunterstützung erfolgen kann. Dass ein System in irgendeiner Weise in naher Zukunft in der Baustoffdisposition Einzug hält, steht nach unserer Einschätzung außer Frage. Fraglich sind nur die Ausgestaltung und die Funktionstiefe, die geleistet wird sowie der ROI.

Nach unseren Erfahrungen sind häufig über 10 % Transportkostenreduzierung sowie erhebliche qualitative Verbesserungen durch Einführung eines Tourenplanungssystems realistisch. Dieser Wettbewerbsvorteil sollte nicht ungenutzt bleiben.

Zur Person

Dipl.-Vw. Lars Meier ist Unternehmensberater bei Schulte-Bender & Partner in Münster, spezialisiert auf Logistik, Systemintegration und Beschaffung. www.sbp.biz

