

## **„Frachtkostenausschreibung bei der GEWO GmbH“**

**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 es den Speditionen, adäquate Preis- und Leistungsangebote zu machen. Dazu offerieren Speditionen immer neue Nebenkosten, die die Vergleichbarkeit der Angebote erschwert.**

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. Die Produktion und die interne Logistik befinden sich am Standort Baden-Baden und sind in eigener Hand. Für die Warentransporte zu den Kunden werden Speditionen beauftragt, mit denen entsprechende Rahmenverträge abgeschlossen werden. Eine Frachtkostenausschreibung hat zum Ziel, einen möglichst preisgünstigen und zuverlässigen Logistikdienstleister bei gleicher oder besserer Performance zu finden. Durch die vereinbarten Rahmenverträge können signifikante Kosteneinsparungen erzielt werden. Studierende der Hochschule Pforzheim führten im WS2016 im Rahmen eines Studienprojektes die Erarbeitung einer solchen Ausschreibung durch, welche die Auswahl der anzufragenden Dienstleister, die Ausschreibung selbst und die Auswertung der Angebote beinhaltete.

### **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 Spediteure umfassende Erfahrungen im Handelsgeschäft vorweisen müssen. Dies zeigt sich beispielsweise in der Reklamationsquote. Zudem ist es erforderlich, 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 zu handeln.

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 gemäß Recherche. Das Lastenheft enthält „harte“ und „weiche“ Kriterien. Können „harte“ Kriterien durch den Logistikdienstleister nicht erfüllt werden, bedeutet dies den Ausschluss in der weiteren Angebotsauswertung. Als „weiche“ Kriterien werden jene Kriterien gesehen, die nicht quantitativ messbar sind und als Zusatzleistung von GEWO gewünscht wurden. Dazu gehören die so genannten „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- bzw. Reklamationsbearbeitung.

## Kosten- und Nutzwertanalyse führten zum Ziel

Nach Ablauf der dreiwöchigen Angebotsfrist lagen fünf verwertbare 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 „Palettentauschgebühr“ 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 beantworteten. Letztlich schränkten die kosten- und leistungsbezogenen Ergebnisse den Teilnehmerkreis weiter ein. Insbesondere stach die Firma *DHL* durch ihren hohen erzielten Nutzwert und kostengünstige Auslandsabwicklung hervor und wurde deshalb durch das Projektteam in diesem Bereich empfohlen.

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



v. links: Jozef Tresch (GEWO) Axel Obermüller, Lars Kohm, Timo Renz (GEWO), Chantal Widmayer, Lisa Kraft