

Distributions-Logistik im Aufbruch

Kosten vs. Service, Standorte, Bestände

René Rahm

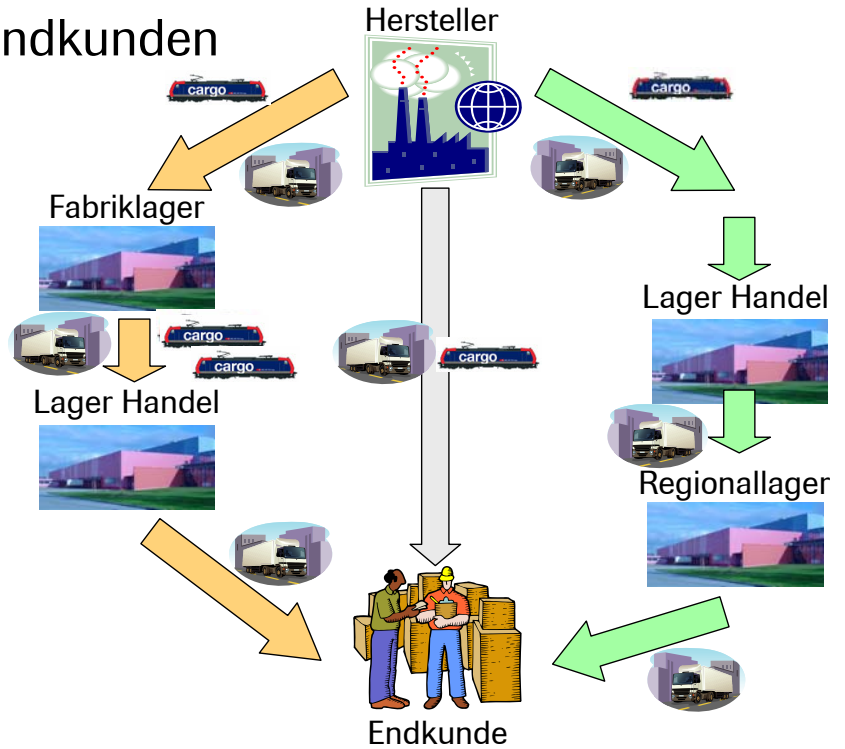
Agenda

- Einführung
- Herausforderung
- Lösungsansätze zur Distributionslogistik
- Optimierung der Transportkosten
- Zusammenfassung

Distributionslogistik

Von der Produktion zum Endkunden

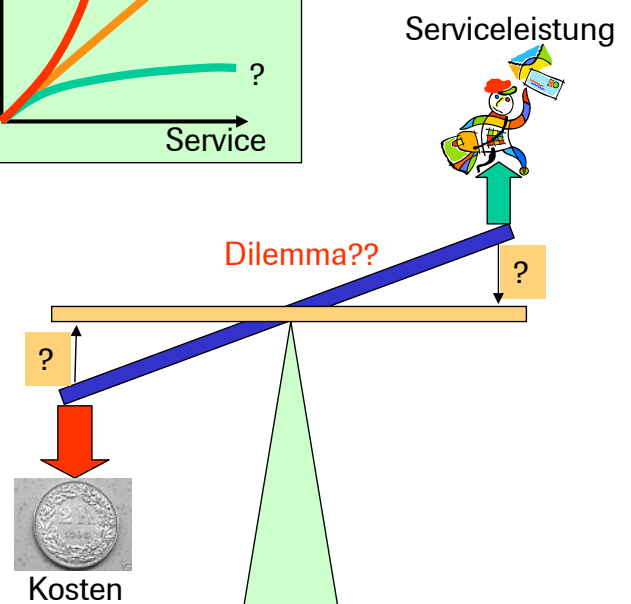
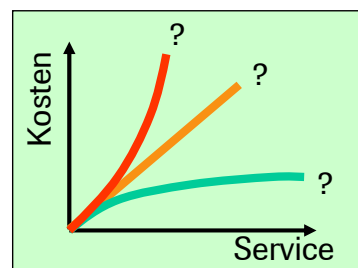
- Lagerbewirtschaftung
- Lagerung
- Kommissionierung
- Mehrwertlogistik
- Warenumsatz
- Transporte



Distributionslogistik umfasst alle logistischen Aufgaben ab Produktionsende bis zur Übergabe an den Endkunden

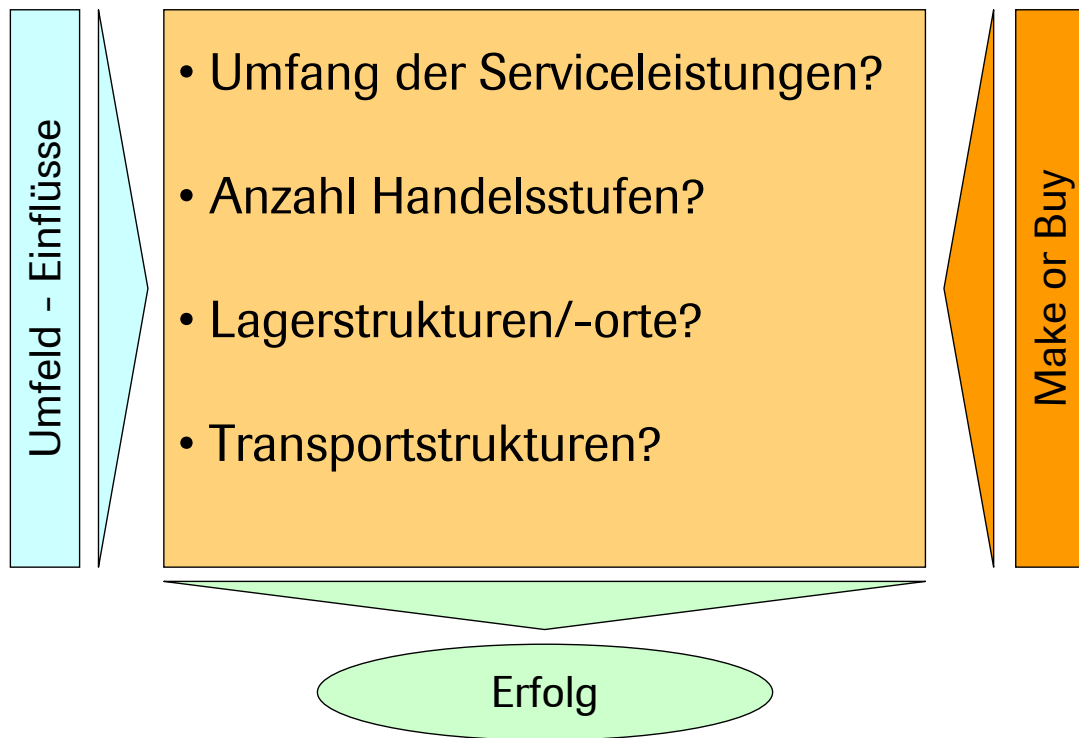
Herausforderung

- Der Wettbewerb spielt
 - Kapazitäten Europa/USA
 - Importe aus andern Regionen
- Distributionskosten steigen
 - Energie
 - Abgaben
- Serviceansprüche nehmen zu
 - Lieferzeiten
 - Lieferservice
 - Ökologische Massnahmen



Wie können Serviceleistungen trotz steigender Distributionskosten noch kostendeckend sein?

Grundsätzliche Fragen



Welche Strategien führen zum Erfolg?

Differenzierung als Erfolgsansatz

- Viele Produkte sind austauschbar
- Somit wählt der Kunde nach andern Kriterien aus
- Der spezielle Service in der Distributionslogistik wird damit zum entscheidenden Erfolgsfaktor

Womit haben wir Chancen für Marktvorteile?

- Produkt
- Kundenberatung
- Auftragsabwicklung
- Lieferservice
- Mehrwertlogistik
- Preis

Was ist der Kunde bereit dafür zu bezahlen?

Strategische Erfolgspositionen

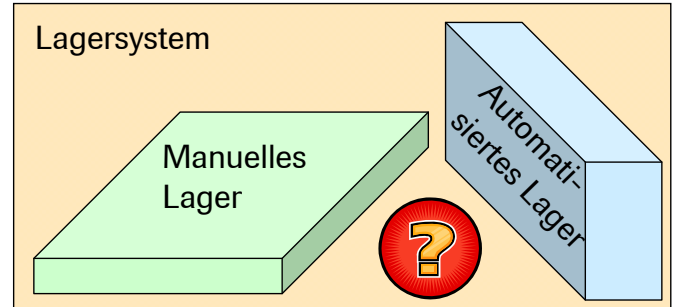
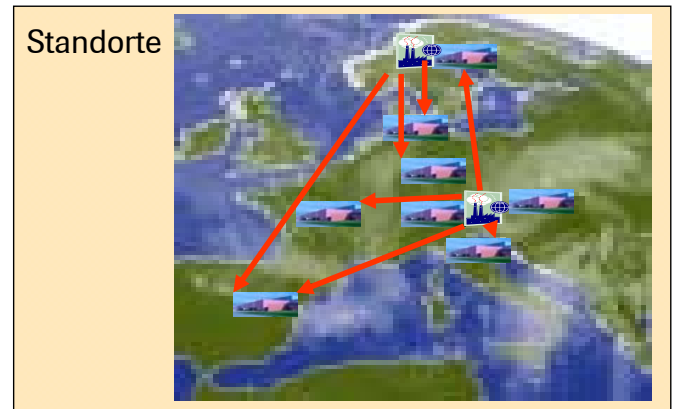
Austauschbare Produkte bedingen Differenzierung durch besseren Service

Lagerstrukturen

- Konzentration von Logistikstandorten
- Länderübergreifende Belieferung
- Fabrikationsverlagerungen
- Lagerautomatisierung
- Sale and Lease back

versus

- Emissionen Transporte
- Transportkosten
- Lieferservice
- Flexibilität auf Veränderungen
- ...



Produktionsverlagerung und Zollabbau führen zu neuen Distributionsstrukturen

Alternativen in der Distribution

Transportwege



Direkt



Grob-/Feinverteilung

Transportmittel



Lieferwagen



LKW



Bahn

Lieferservice



Stockwerk



Reparaturen

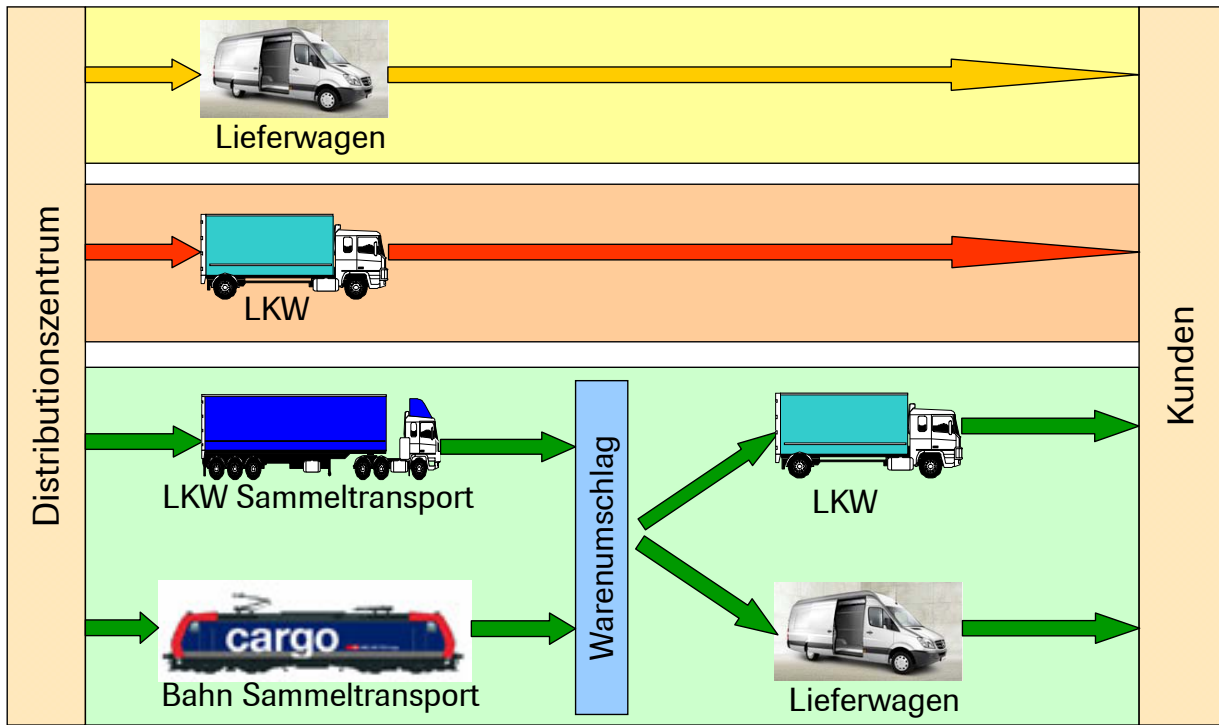


Recycling

Make or Buy

Transportarten und Servicegrad als Erfolgsfaktoren in der Distribution

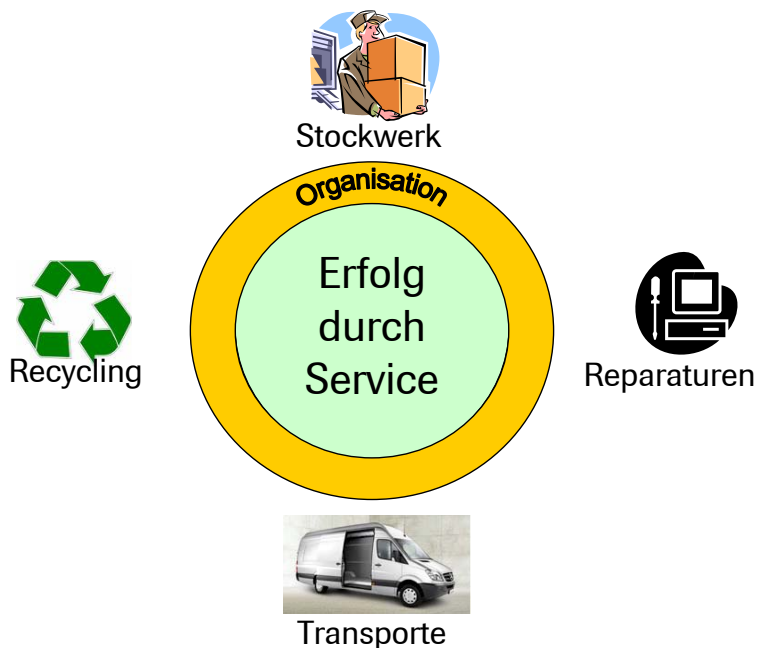
Transportmittel



Für jede Lieferung die optimalen Transportmittel wählen → Differenzierung

Zusatzleistungen bei der Kundenbelieferung

- Konzentration des Kunden auf sein Kerngeschäft
- Weniger Schnittstellen
- Fachgerechte Ausführung
- Transportoptimierung

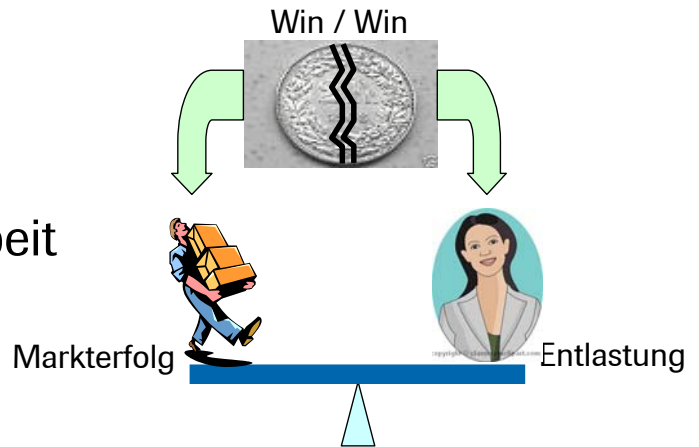


Win - Win- Lösungen

Mit Service durch Fachleute dem Kunden zu höherem Nutzen verhelfen

Basis für Erfolg mit Zusatzleistungen

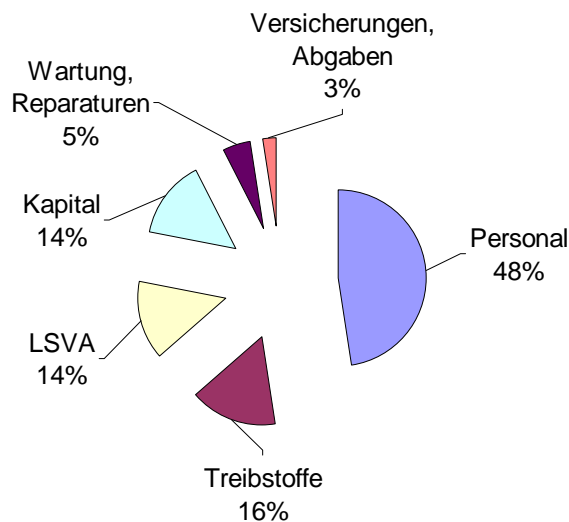
- Service soll nicht gratis sein
- Die Leistungen sind transparent darzustellen
- Dem Kunden ist sein Nutzen aufzuzeigen
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit statt König/Sklaven-Mentalität
- Offene Informationspolitik
- Bereitschaft für kontinuierliche Optimierung



Stärke durch besseren Service..... jedoch nicht gratis!

Kostenstruktur Beispiel LKW (Solo)

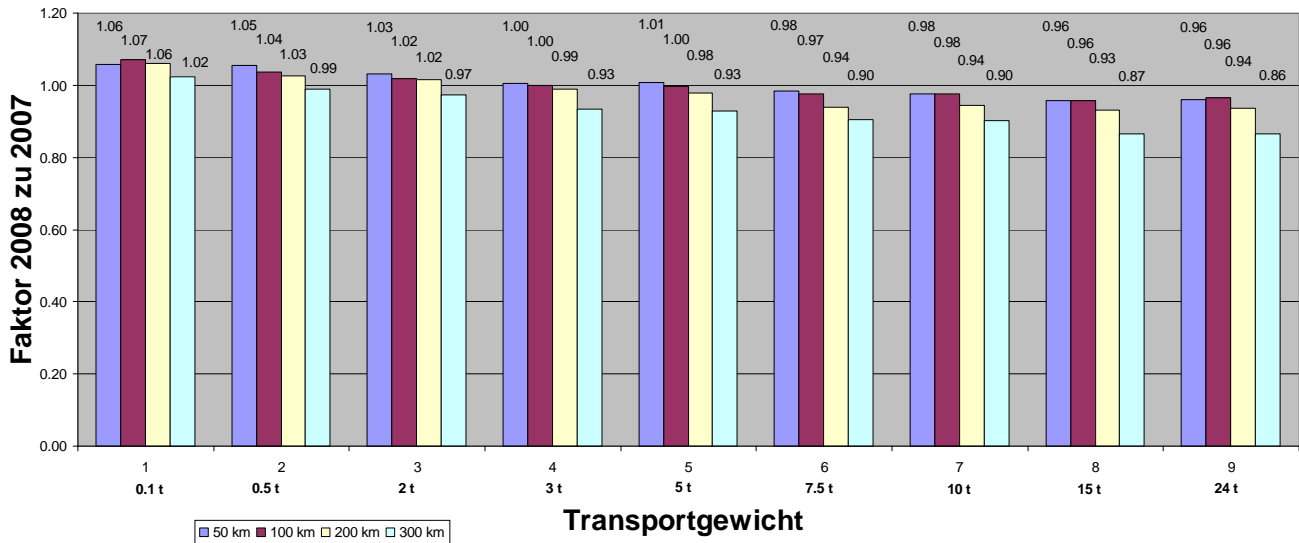
EURO 3, Gesamtgewicht 18 t, 60'000 km/Jahr
(ohne Overhead und Gewinn)



Personal	Treibstoffe	LSVA
Kapital	Wartung, Reparaturen	Versicherungen, Abgaben

Durch steigende LSVA und Treibstoffpreise nimmt der Personalkostenanteil relativ ab

Vergleich ASTAG GU-Tarif 2008 zu 2007 (ohne Treibstoff- und Ladehilfsmittelzuschlag)



Die Reduktion des ASTAG Grundtarifs per 1.1.2008 wirkt sich speziell auf hohe Gewichte und lange Transportwege aus

Einfluss der LSVA- und Ladehilfsmittelzuschläge

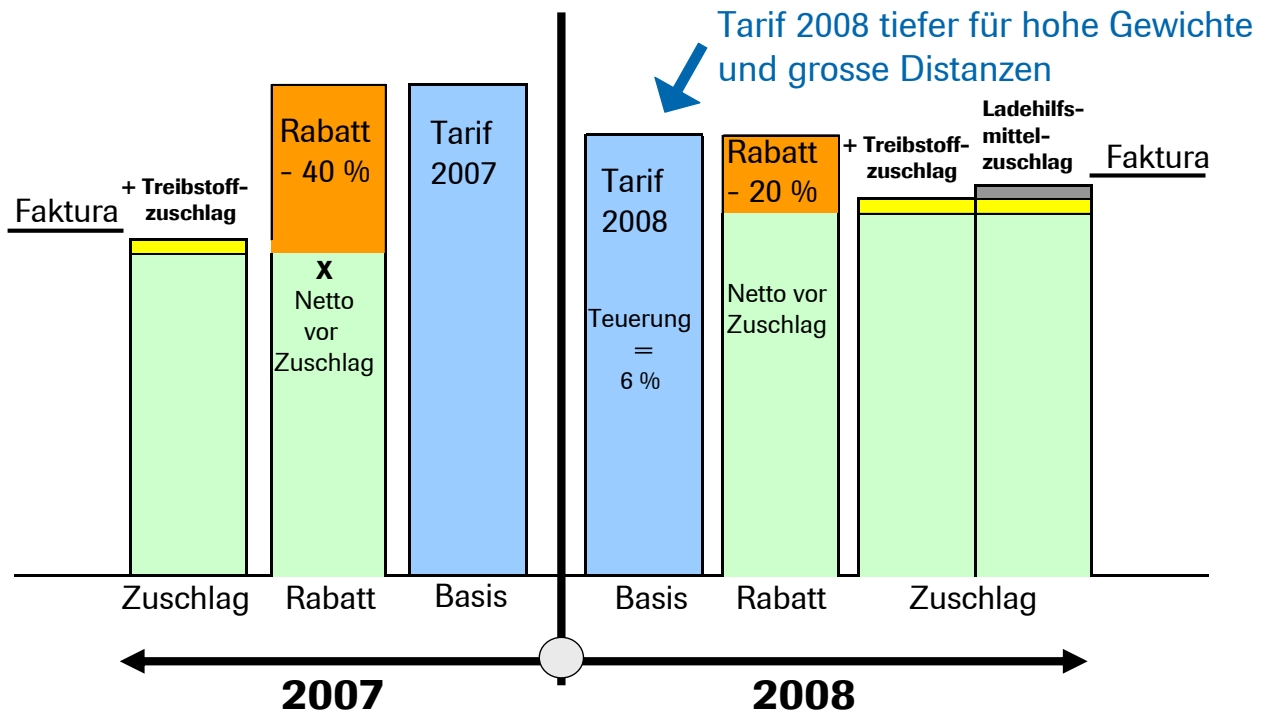
LSVA	2007	Rp./tkm	2008	Rp./tkm
Teuerste Kategorie	EURO 0/1	2.88	EURO 0/1/2	3.07
Mittlere Kategorie	EURO 2	2.52	EURO 3	2.26
Billigste Kategorie	EURO 3-5	2.15	EURO 4/5/6	2.26
Beispiel	2007	2008	2007	2008
	EURO 3	EURO 3	EURO 5	EURO 5
Km	300	300	300	300
Tageskosten LKW (Fr.)	800.00	800.00	800.00	800.00
Zulässiges Gesamtgewicht (t)	18	18	18	18
LSVA Fr.	116.1	122.04	116.1	122.04
Delta 08 zu 07 (Fr.)		5.94		5.94
Änderung Transportkosten		0.74%		0.74%

Ladehilfsmittelzuschlag * 2 %

* Nur bei Europaletten gerechtfertigt

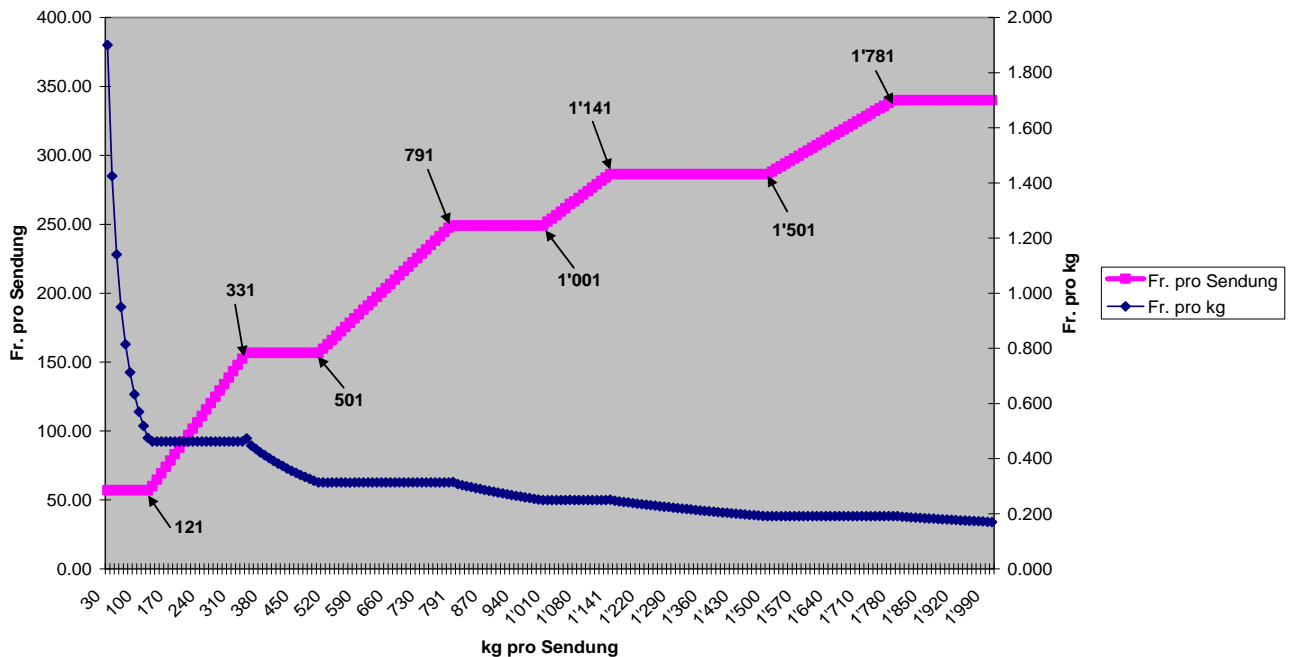
Preiserhöhungen 2008 von 2.75 % durch LSVA-Erhöhung und Ladehilfsmittelzuschlag sind nachvollziehbar. Für 2009 ist eine weitere LSVA Erhöhung geplant.

ASTAG GU-Tarif 2008 zu 2007



Neue Tarifbasis, LSVa und Ladehilfsmittelzuschlag als Basis für Preisanpassungen

ASTAG GU-Tarif / Gewichtsstufen 30-2'000 kg



Die richtige Segmentierung der Transportgewichte führt zu spürbaren Kostenreduktionen pro Kilogramm transportierte Menge

Optimierung des Transports mit SPEDAN

1. Monitoring

2. Konzeption

3. Ausschreibung

4. Verhandlung

5. Umsetzung

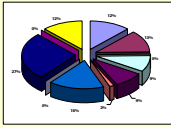
MS

MS

MS

MS

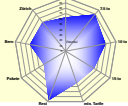
Monitoring



Ist-Prozesse



Grobpotentiale



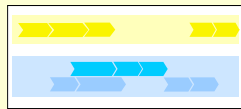
Service-Level

Service-Level Matrix	Service-Level	Service-Level	Service-Level
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

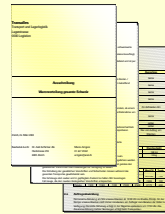
Segmentierung



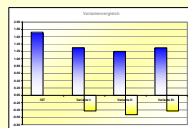
Soll-Prozesse



Ausschreibung
(Neutral)



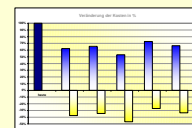
Vergleiche



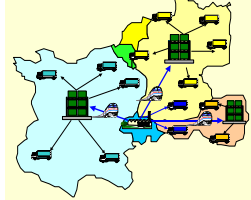
Verhandlungs-
begleitung



Auswertung



Umsetzung



Wiederkehrende
Einsparungen



Zusammenfassung

- Die Distributionslogistik ist wettbewerbsentscheidend
- Die Integration der Wertschöpfungsketten Produktion / Handel / Endkunde senkt Bestände, Lager- und Transportkosten
- Die Analyse und Gestaltung der Transportstrukturen wird zum entscheidenden Faktor
- Ökologische und politische Einflüsse werden bedeutender
- Die Mehrleistungen rechnen sich

Verdrängungswettbewerb, Ökologie, Energiepreise und Taxen sind wesentliche Treiber für den Aufbruch in der Distributionslogistik!