

Logistics Excellence

Düsseldorf, Februar 2010

Dieses Dokument ist ausschließlich für Mitarbeiter des Klienten bestimmt. Die Verteilung, Zitierung und Vervielfältigung – auch auszugsweise – zum Zwecke der Weitergabe an Dritte ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der KRUPS CONSULTANTS GmbH gestattet.

Die wirtschaftlichen Veränderungen am Markt, aber auch Versäumnisse innerhalb der Unternehmen müssen dringend angegangen werden

DIE SITUATION

Markt

- Logistikdienstleister stellen sich immer mehr dem allgemeinen Kostendruck.
- Allianzen am Markt sind aktuell in einem wirtschaftlichen Umfeld der Konsolidierung – die für Kunden entstehende Intransparenz erschwert oftmals die Verhandlungsposition.
- Überkapazitäten am Markt bieten ideale Chancen für Frachtkostenoptimierung.

Die Veränderungen am Markt erfordern gerade jetzt ein schnelles Reagieren – nur so lassen sich Potenziale im Bereich **Transport** heben.

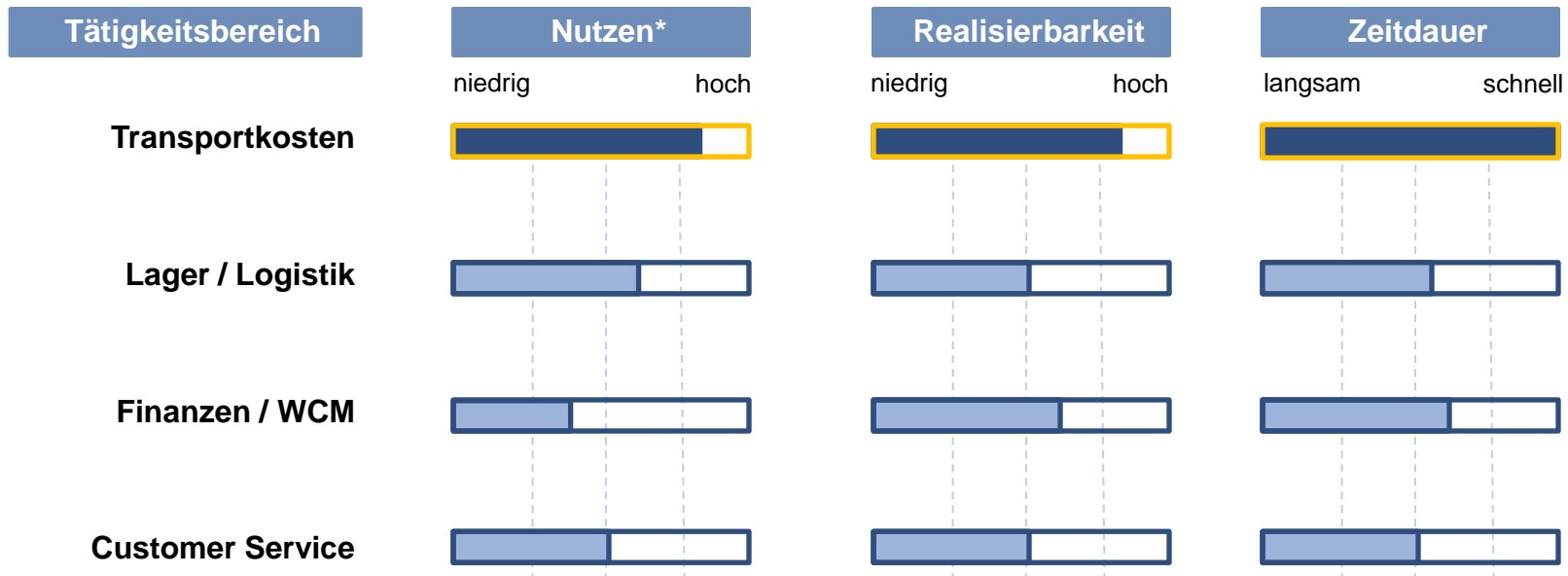
Unternehmen



- Lagerstrukturen sowie Umschlagshäufigkeit werden zu selten hinterfragt und optimiert.
- Working Capital Management findet unzureichend Berücksichtigung (Bestandshöhe, Forderungsmanagement)
- Die Kundenorientierung entlang des O2C (Order-to-cash) Prozesses weist Schwächen auf – Themen wie Lieferfähigkeit / -pünktlichkeit müssen fokussiert werden.

In der Innenansicht müssen bestehende Strukturen von insbesondere **Lager & Logistik**, den **Finanzen / WCM**, sowie des **Customer Service** kritisch durchleuchtet und optimiert werden.

Mit Hilfe unseres Branchen- und Prozesswissens leisten wir einen deutlichen Beitrag zur nachhaltigen Verbesserung Ihrer Ertragsituation

WEGE ZUR ERGEBNISVERBESSERUNG



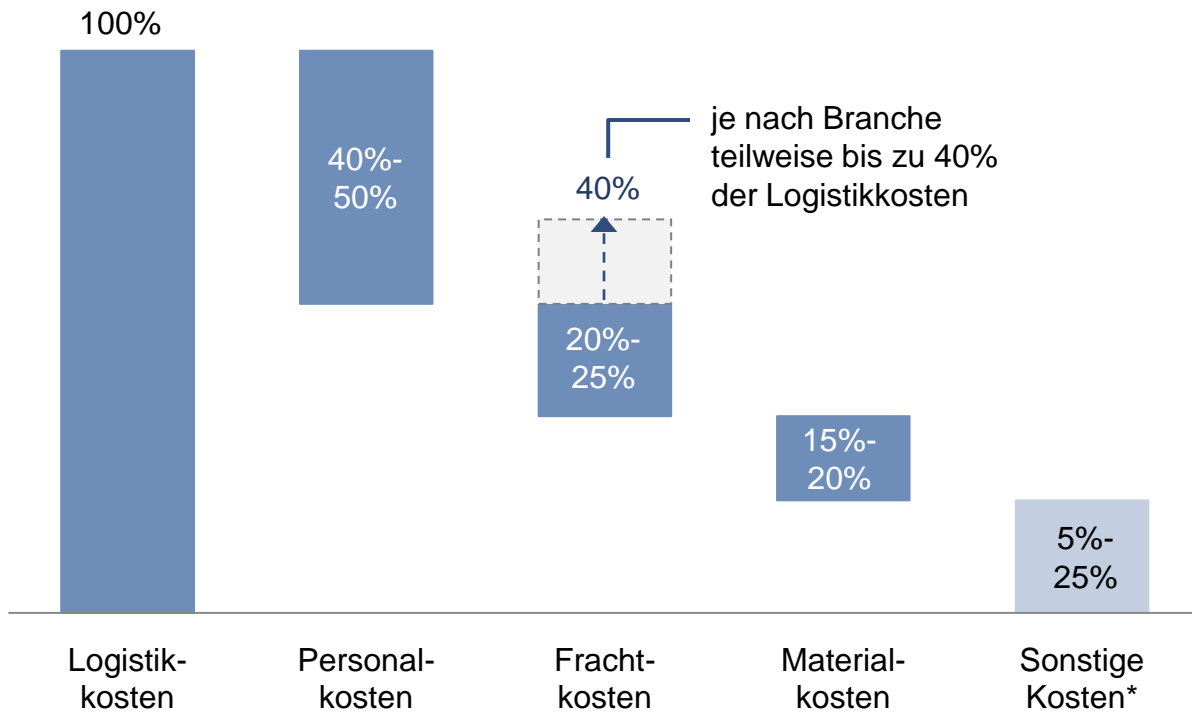
- 
 Eine Optimierung der Transportkosten lässt sich kurzfristig realisieren – das Ergebnis schafft wirtschaftlichen Freiraum auch für solche Verbesserungen, die einen ganzheitlichen Fokus haben.
- 
 Die ganzheitliche Betrachtung der Supply Chain wird neben der wirtschaftlichen Aspekte eine qualitative Entwicklung der Organisation nach sich ziehen (kontinuierlicher Verbesserungsprozess).

* Nutzen, Realisierbarkeit und Zeitdauer sind Einschätzungen unsererseits bzgl. des branchenüblichen Entwicklungsstandes bzw. -potenzials

Eine grobe Betrachtung der Kostenstrukturen zeigt, dass Personal-, Fracht- und Materialkosten die wesentlichen Kostentreiber in der Logistik sind

KOSTENSTRUKTUREN IN DER LOGISTIK

Typische Kostenstrukturen in der Logistik



Die Kostenbereiche

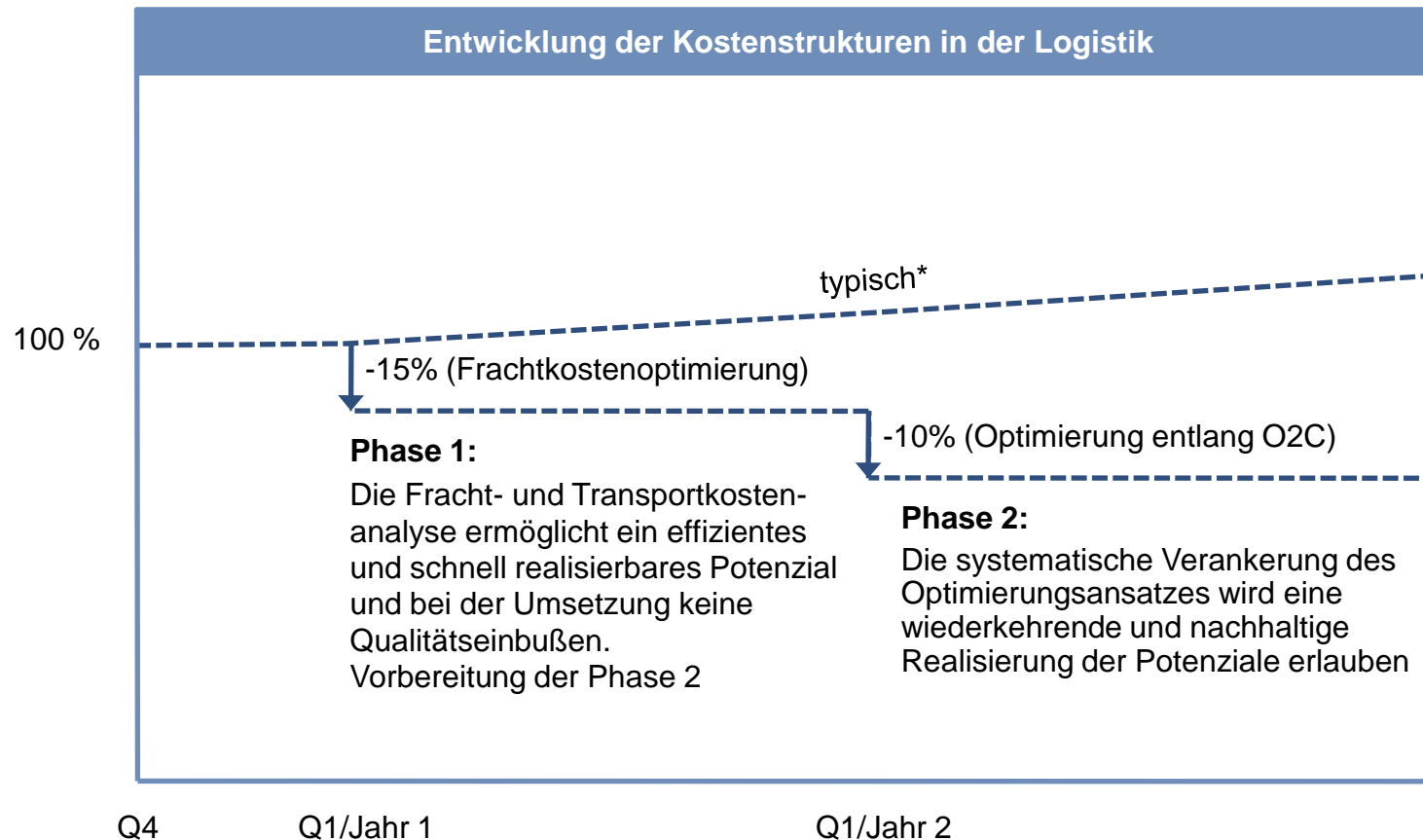
- Personal
- Fracht
- Material

stellen typischerweise die wesentlichen Kostentreiber im Bereich Logistik dar. Unsere Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass die Frachtkosten kurzfristig den effektivsten Hebel darstellen.

* Unter „Sonstige Kosten“ verstehen wir u. a. Abschreibungen auf Lagerhaltung, Kapitalbindungskosten sowie Kosten aus den Prozessen (bspw. Reklamationen)

Ziel muss es sein, in einem ersten Schritt die Fracht- und Transportkosten nachhaltig zu reduzieren – danach entscheiden Sie weitere Optimierungen

KOSTENENTWICKLUNG UND EINSPARPOTENZIALE



* Ohne Verfolgung von Optimierungsansätzen werden insbesondere Faktorkosten 1:1 auf die Kostenstrukturen durchschlagen (bspw. Dieselpreise)

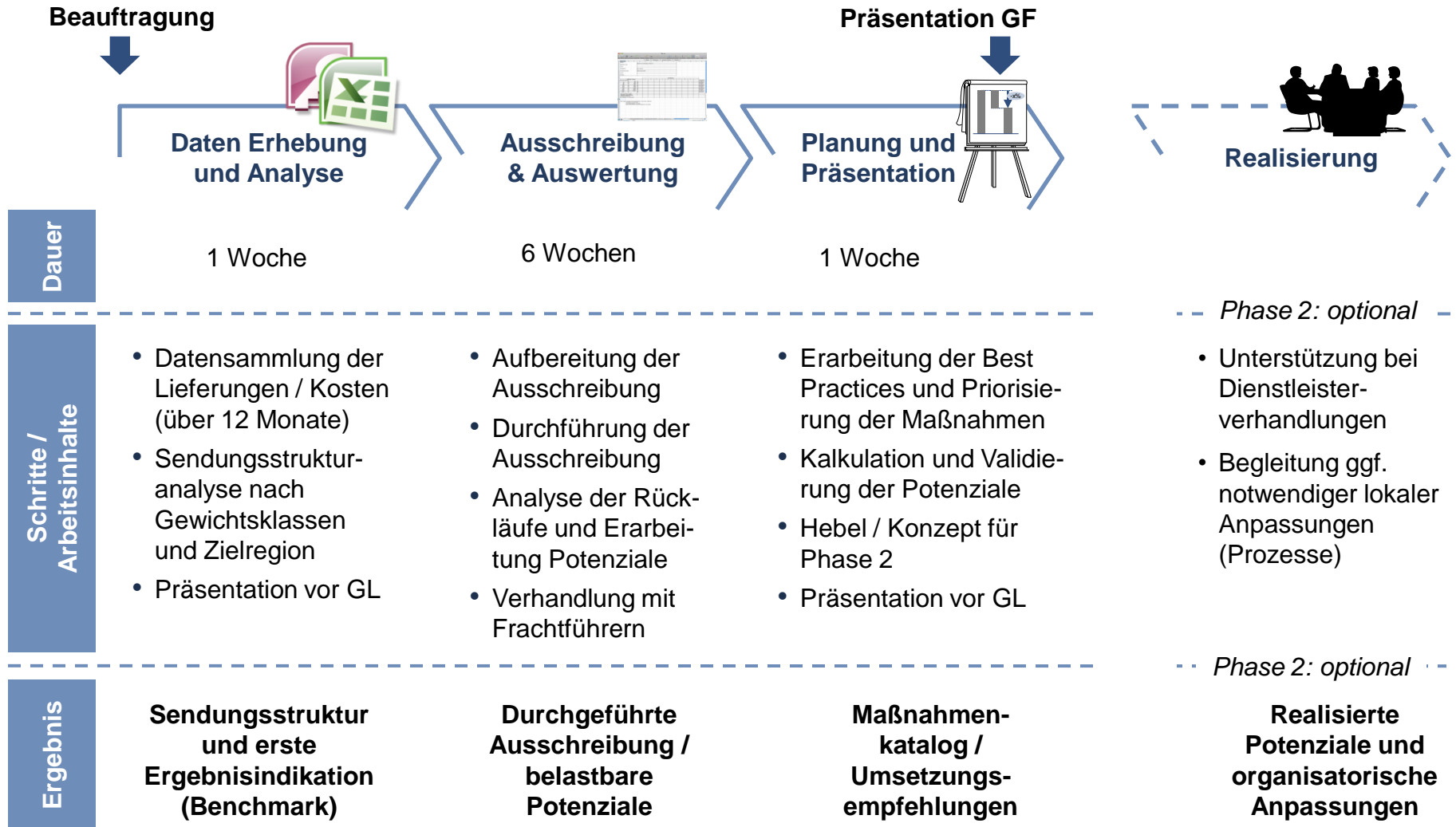
Eine schnelle Potenzialanalyse zeigt die Einsparmöglichkeiten in Phase 1 – folgende Themenbereiche können von Relevanz sein

THEMENBEREICHE ZUR FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG (AUSZUG)

	Ja	Nein
»»» Unsere letzte (umfassende) Frachtausschreibung ist mittlerweile mehr als 18 Monate her	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
»»» Sie bevorzugen jährliche Verhandlungen gegenüber Ausschreibungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
»»» Nebenkosten lassen wir in unsere Frachtkosten einkalkulieren - dadurch vereinfachen wir die Abrechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
»»» Sie haben keinen Mitarbeiter, der sich ausschließlich um den Einkauf von Logistikdienstleistungen kümmert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
»»» Unsere Transporteure sind strategische Partner, die unser Geschäft mittlerweile gut kennen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
»»» Die Wartezeit bei den Kunden ist in der Verantwortung der Transporteure und mit der Frachtrate abgegolten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unsere Projektvorgehensweise erlaubt in der Phase 1 eine effiziente (kurze) Durchlaufzeit – Projektergebnisse stellen sich innerhalb von ca. 8 Wochen ein

PROJEKTVORGEHENSWEISE



Dazu greifen wir auf Werkzeuge und Analysen zurück, die Sie nach unserer Projektphase 1 weiter nutzen können

EFFIZIENZ DURCH TOOLGESTÜTZTES PROJEKTVORGEHEN (AUSZUG)

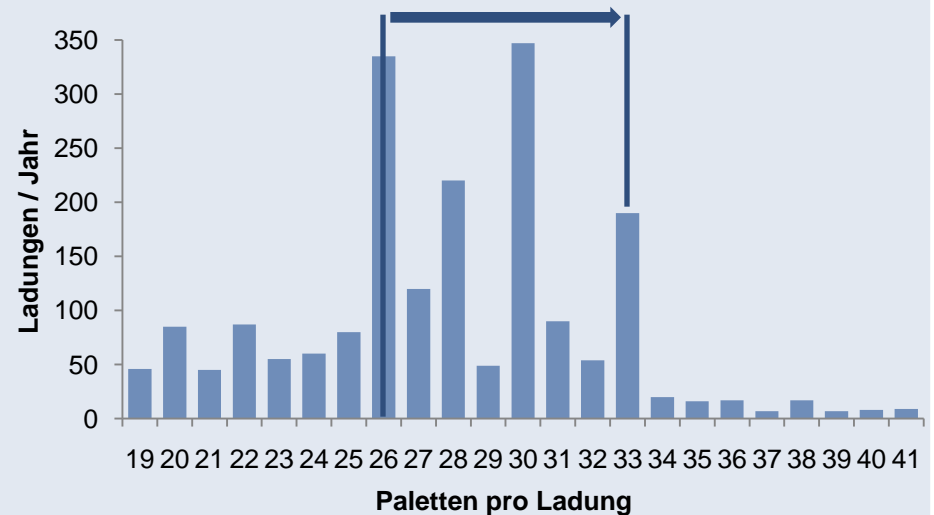
Reduzierung der Frachtkosten

Gruppe	Von	Nach	Pall. Pro Jahr	Alte Verträge	Alle Transporteure neu Raten	Vertragsvergabe	Differenz absolut	Differenz relativ	Delta zur theoretisch besten Rate	Beste Rate	Erste Schätzung
10			41,504	67,052,803	70,807,760	55,525,368	11,527,435	17.2%	6,705,115	48,820,253	54,151,235
11	Werk	zone 1	811	761,529	804,175	691,282	70,247	9.2%	181,162	510,121	643,960
12	Werk	zone 2	2,861	3,899,543	4,117,917	2,953,821	945,722	24.3%	320,821	2,633,000	2,765,850
13	Werk	zone 3	32,497	51,182,896	54,049,136	40,061,740	11,121,156	21.7%	3,879,710	36,182,030	38,883,985
14	Werk	zone 4	5,335	11,208,835	11,836,530	11,818,524	-609,689	-5.4%	2,323,422	9,495,102	11,857,441
20			33,992	38,616,642	40,779,174	31,775,683	6,840,959	17.7%	3,132,634	28,643,049	30,222,459
21	Budapest	zone 1	25,902	24,321,978	25,684,009	21,473,665	2,848,313	11.7%	2,380,190	19,093,474	19,402,078
22	Budapest	zone 2	1,203	1,639,457	1,731,266	1,266,420	373,037	22.8%	210,480	1,055,940	1,166,710
23	Budapest	zone 3	3,459	5,450,752	5,755,994	3,995,180	1,455,573	26.7%	273,621	3,721,559	4,124,527
24	Budapest	zone 4	3,429	7,204,455	7,607,905	5,040,419	2,164,036	30.0%	268,343	4,772,076	5,529,144
30			46,545	98,643,737	98,643,737	80,325,952	18,317,785	18.6%	8,668,124	71,657,828	75,542,016
31	Lager	zone 1	17,830	23,313,845	23,313,845	23,856,518	-542,673	-2.3%	2,224,181	21,632,337	21,864,842
32	Lager	zone 2	8,250	18,347,627	18,347,627	14,651,834	3,695,793	20.1%	2,567,316	12,084,518	13,517,334
33	Lager	zone 3	10,760	28,956,951	28,956,951	20,826,629	8,130,322	28.1%	3,117,732	17,708,897	19,310,973
34	Lager	zone 4	9,705	28,025,315	28,025,315	20,990,971	7,034,344	25.1%	758,895	20,232,076	20,848,867
40			80,537	90,638,951	95,714,733	83,114,756	7,524,195	8.3%	8,927,845	74,186,912	88,015,737
41	Wek		80,537	90,638,951	95,714,733	83,114,756	7,524,195	8.3%	8,927,845	74,186,912	88,015,737
Ergebnis		HUF		294,952,133	305,945,404	250,741,759	44,210,374	15.0%	27,433,718	223,308,041	247,931,448
Ergebnis		EUR		1,200,750	1,245,503	1,020,769	179,980	15.0%	111,683	909,087	1,009,328
Ergebnis		CHF		1,859,372	1,928,673	1,580,670	278,701	15.0%	172,942	1,407,729	1,562,954

Programmgesteuerte Durchführung der Frachtanfrage

- Detailgenaue Analyse der Einsparungen
- Ergebnisschätzung ist frühzeitig möglich
- Erfassung von unterschiedlichen Volumenszenarien
- Professionelle Darstellung der Ergebnisse

Optimierung der LKW-Kapazität



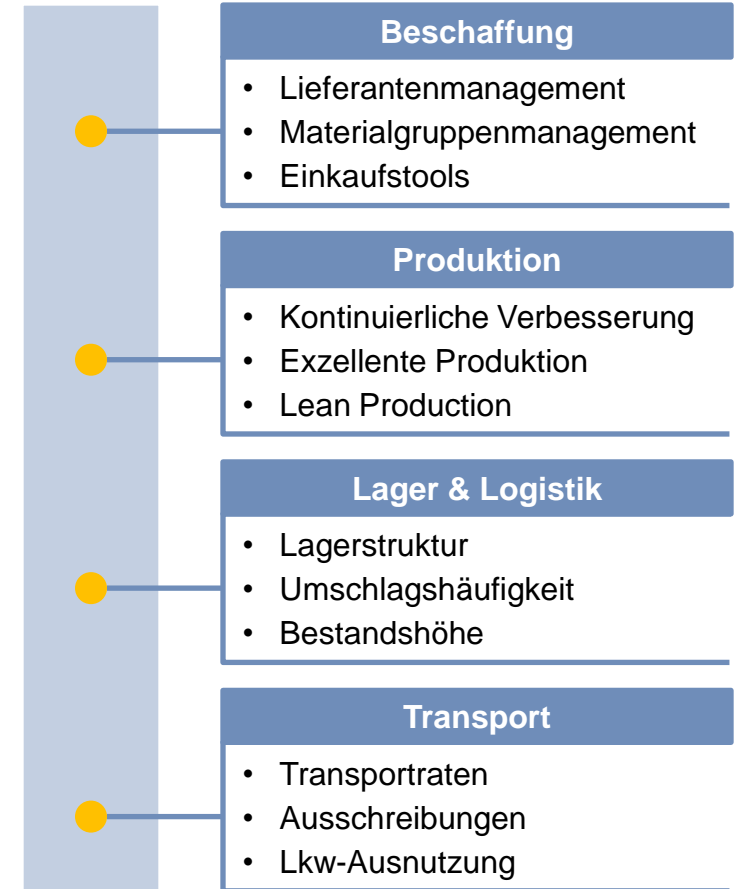
Weitergehende Analysen der Lieferdaten zur direkten Implementierung von Verbesserungen in der Phase 2

- Pallettisierung
- Ausnutzungsgrad der kontraktierten LKW Kapazitäten
- Netzwerkoptimierung
- Bestellverhalten der Kunden

In der Phase 2 werden die wichtigsten Stärken und Schwächen des Unternehmens in seinem Umfeld analysiert...

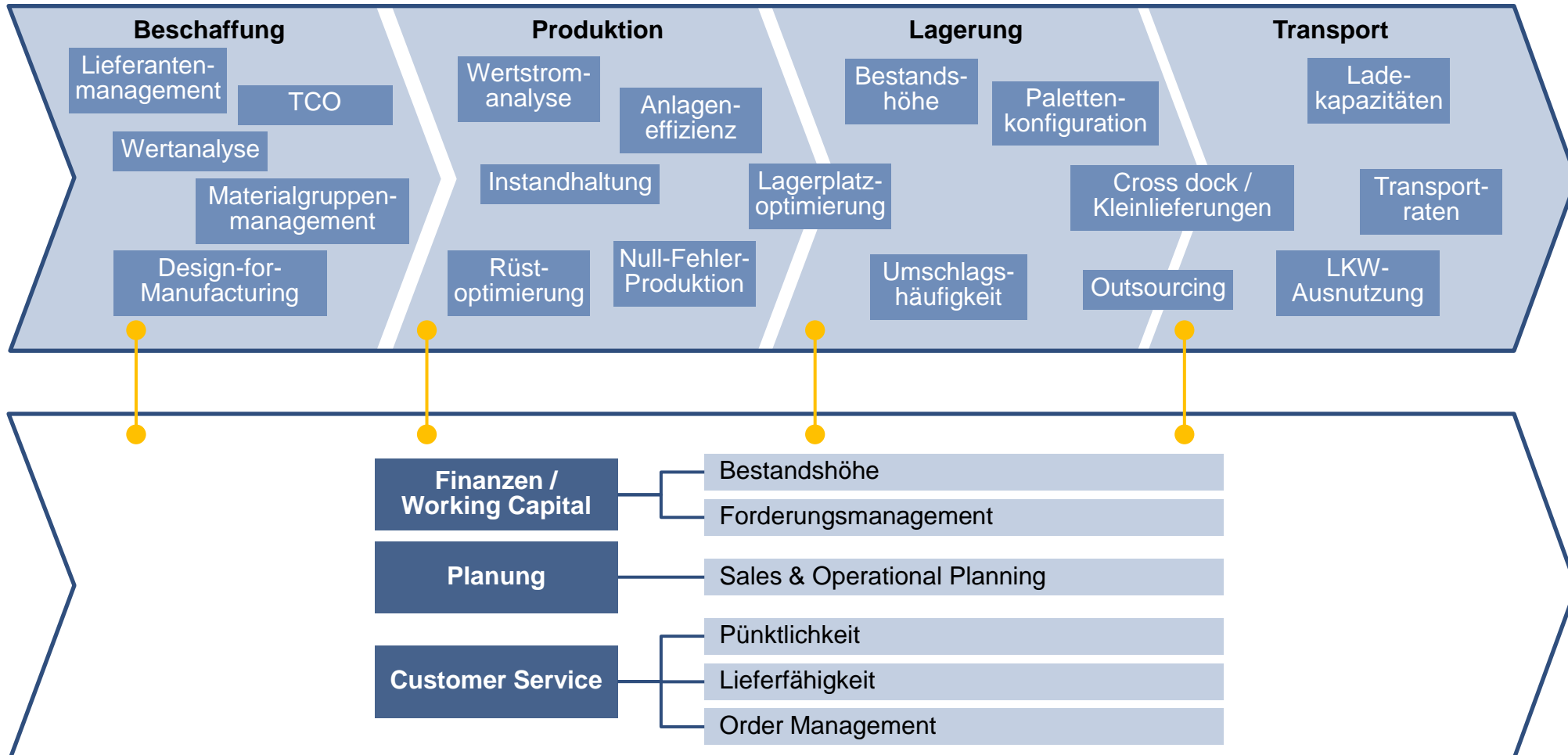
SWOT-ANALYSE UND POTENZIALFELDER (BEISPIEL FAST MOVING CONSUMER GOODS – FMCG)

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • Relativ große Volumen • Wenige Stock-keeping-units • Standardisierte Logistik • Planbarkeit der Verkäufe • Planbarkeit Einkauf 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoher Kostenanteil der Logistikkosten • Konzentration auf das Tagesgeschäft • Saisonalität • Abhängigkeit von Großkunden
<ul style="list-style-type: none"> • Best-in-class Planung • Order-to-cash Prozess optimiert • Kundenvereinbarungen zur Logistiko Optimierung • Nutzen der Krise zu Kostensenkungen im Einkauf 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostensteigerungen (Diesel, RPM, Energie, etc) • Konditionen werden nicht eingehalten oder führen zu Kostensteigerungen • Verkaufspreise werden in der Krise schlechter
Chancen	Risiken



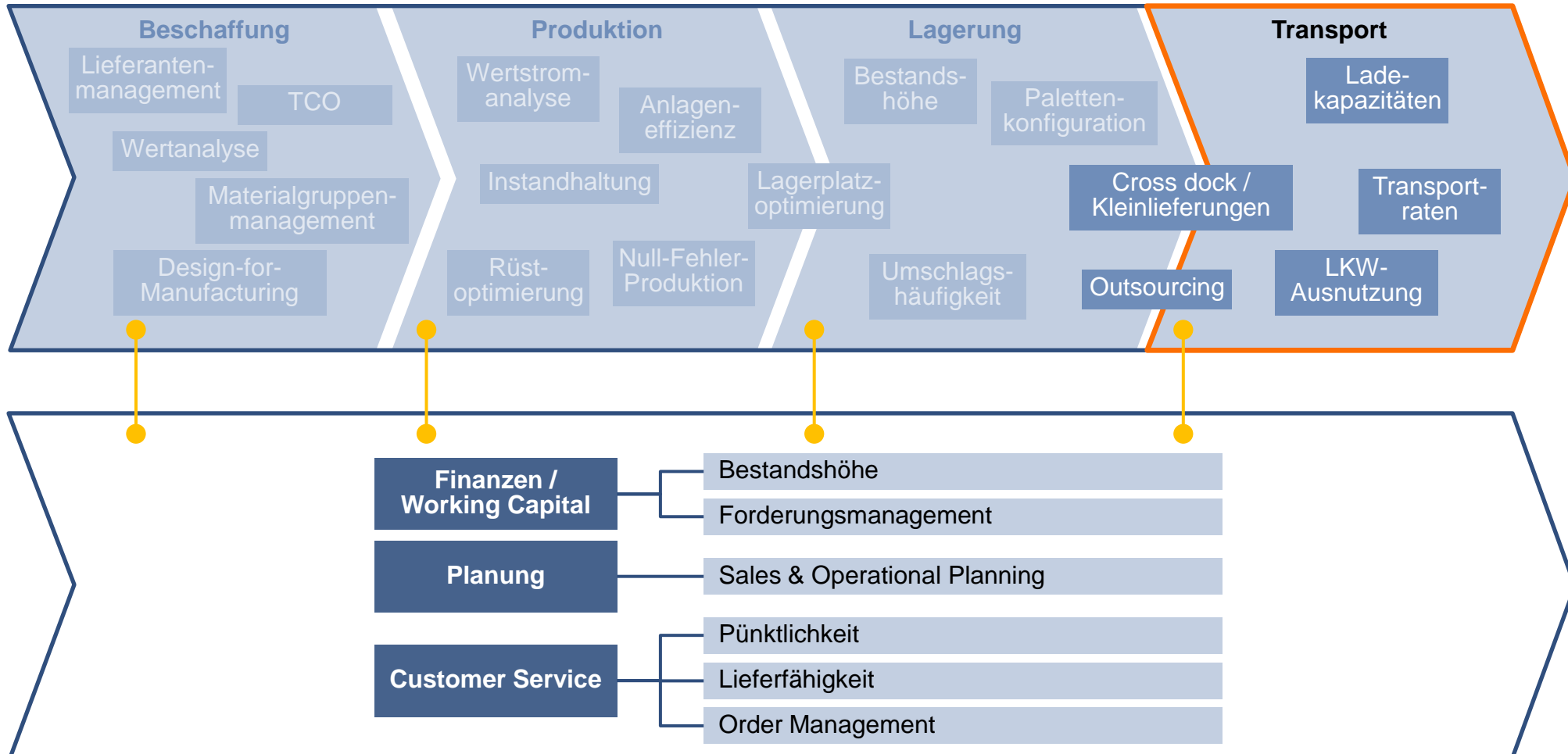
... und daraus die Optimierungspotentiale in den Supply Chain-Prozessen abgeleitet

OPTIMIERUNGSPOTENZIAL IN DER SUPPLY CHAIN (AUSWAHL)



Hierbei werden wir uns in der ersten Projektphase auf den Bereich Transport konzentrieren

OPTIMIERUNGSPOTENZIAL IN DER SUPPLY CHAIN (AUSWAHL) – FOKUS: PHASE 1



Mittelfristige Prozessoptimierung führt zu einer „Best -in-class“ Prozesskette und weiteren Kostensenkungen

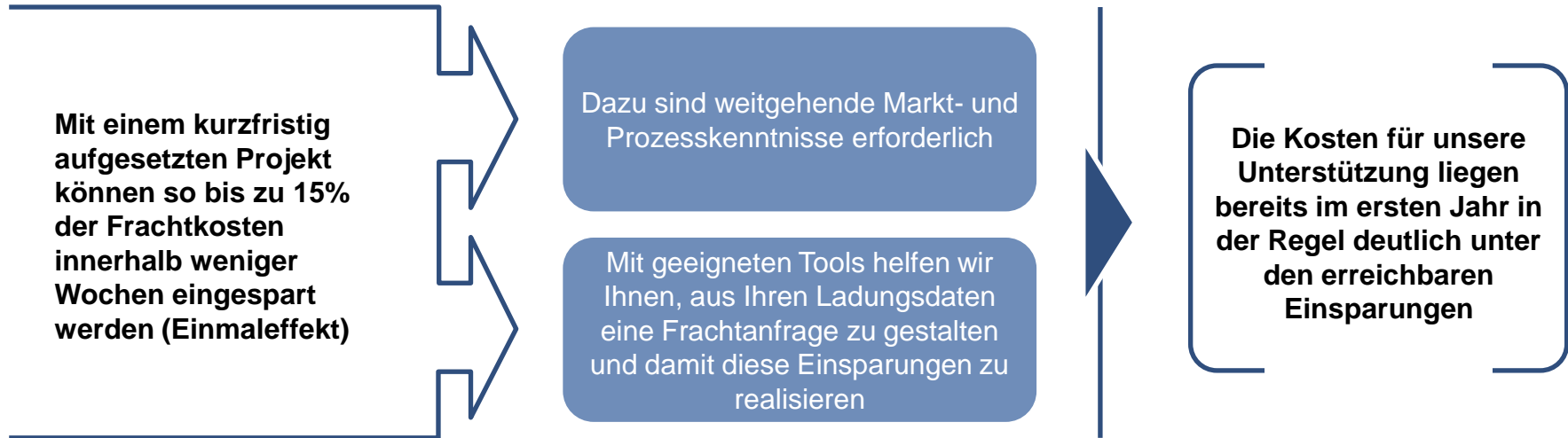
BEST PRACTICES – KOSTENREDUZIERUNG UND SERVICEVERBESSERUNG

Beschaffung	Produktion	Lager	Transport
<ul style="list-style-type: none"> » Lieferantenmanagement » Materialgruppenmanagement » Einkaufstools 	<ul style="list-style-type: none"> » Kontinuierliche Verbesserung » Exzellente Produktion » Lean Production 	<ul style="list-style-type: none"> » Lagerstruktur » Umschlagshäufigkeit » Bestandshöhe 	<ul style="list-style-type: none"> » Transportraten » Ausschreibungen » Lkw-Ausnutzung
<ul style="list-style-type: none"> ● Lieferantenbewertung ● Lieferantenauswahl ● Lieferantenintegration ● Vertragsgestaltung ● MGM Systematik ● Strategieableitung ● Einkaufspotenzialanalyse ● Make-or-buy Analysen ● TCO-Analyse / Wertanalysen ● Transport ● Reduktion operativer Produktivitätskiller 	<ul style="list-style-type: none"> ● KVP / Kaizen ● Six Sigma ● Synchrone Produktion ● Anlageneffektivität ● Instandhaltung ● Rüstop Optimierung ● Wertstromdesign / -analyse ● SOS / 6S ● Durchlaufzeitoptimierung ● Losgrößenoptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> ● Produkt Sourcing ● Anzahl Zulieferer ● Direktlieferung ● Lagerplatzplanung ● ABC-Lagerung ● Optimale Palettenkonfiguration ● Flexibler MA-Einsatz und -planung ● Anzahl FFZ* ● Flexibilität Einsatz FFZ ● Planung Bestandsmengen ● Regal / Boden, Hochregal, FFZ ● Verträge und Preisstruktur ● Outsourcing 	<ul style="list-style-type: none"> ● Liefervereinbarungen ● Outsourcing von Lagerung, Palettierung etc. (Make-or-Buy) ● Dieselfloater ● Transport Sourcing Strategie ● Jährliche RFQs ● Self-Invoicing – TMS ● Bestellhandhabung ● Kundenvereinbarung ● Standtrailer ● Lkw-Wartezeit ● Termine ● Sonderlösungen für Kleinstmengen

* FFZ = Flurförderfahrzeuge

Ergreifen Sie die Chance, die Impulse des Frachtmarktes optimal für Ihr Unternehmen zu nutzen – realisieren Sie gemeinsam mit uns Einsparungen

ZUSAMMENFASSUNG



» Anknüpfend an den Ergebnissen und Analysen der ersten Phase zeigen wir zusätzliche Potenziale auf (Phase 2), die eine **nachhaltige strukturelle Verbesserung** der Kostensituation ermöglichen.

» Die Realisierung dieser Potenziale führt zu einem dauerhaften wirtschaftlichen Vorteil gegenüber Ihrem Wettbewerb.