

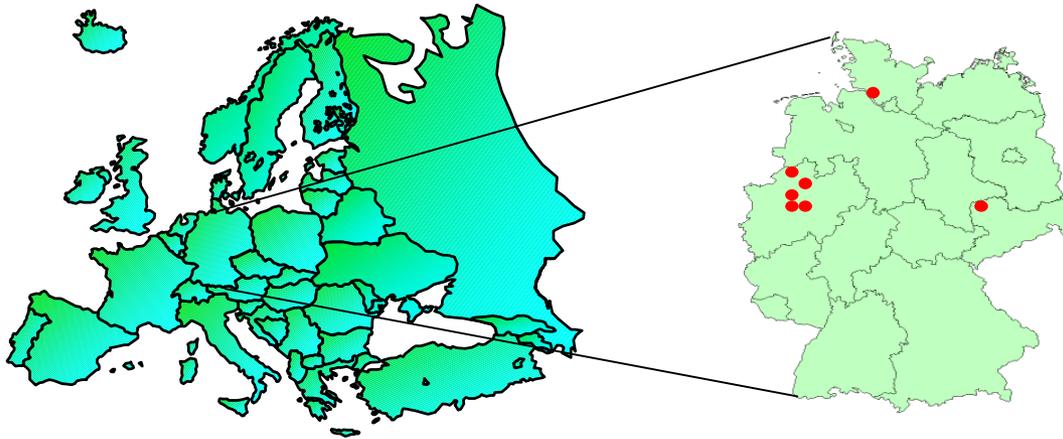
**Erfolgreiche Deutung  
logistischer Kennzahlen:**

**Einführung eines innovativen  
Distributions-Konzeptes  
im Hause Bayer AG**

Mai 2004, G. de Jong

## Ausgangslage:

Der Transportbedarf der Bayer AG ist im Nahverkehrsbereich mengenmäßig sehr hoch, da sich gleichzeitig viel Kundschaft und die drei wichtigsten Werke (Leverkusen / Dormagen / Uerdingen) in NRW befinden.



### Transporte ab Rheinwerke an Kunden in NRW

- 18.276 Sendungen
- 116.944 T./Jahr
- 6,4 T/Sdg.
- 3 Transportdienstleister im Einsatz
- Hohe Kundenanforderungen (max.24 h.-Service, aber auch kurzfristige Flexibilität -Änderungswünsche-. Zulieferungen nach Absprache)
- Starke Abhängigkeit zwischen Bayer und den eingesetzten Transportdienstleistern (z.T.100%)

### Transporte ab Rheinwerke an Läger und unter den Werken

- 30.972 Sendungen
- 262.460 T./Jahr
- 8,5 T/Sdg.
- 4 Transportdienstleister im Einsatz (davon 2 auch für Kundenverkehre eingesetzt)
- von sehr starren (max. bis 15.00 h.) bis zu extrem langen Annahmezeiten (auch nachts).
- Starke Abhängigkeit zwischen Bayer und den eingesetzten Transportdienstleistern (z.T.100%)

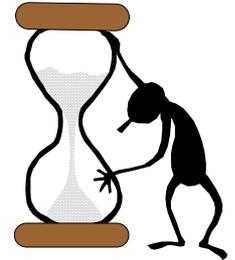
# Die Kennzahlenbewertung erfolgte auf Basis hochpräziser Statistiken

Ausschreibung der Deutschland-Sendungen								
Zusammenfassung der Mengenströme der Auf-Lager-Transporte (Anlage I 4)								
	Gesamt Auf-Lager-Transporte							
	Stückgut (Stgt.)		Teilladungen (TL)		Komplettladungen (KPL)		Gesamt	
	Anzahl Anw.	Gewichte	Anzahl Anw.	Gewichte	Anzahl Anw.	Gewichte	Anzahl Anw.	Gewichte
<b>GESAMTAUFKOMMEN</b>	379	307.644,5 kg	4.764	53.327.243,6 kg	7.443	159.375.065,0 kg	12.586	213.009.953,1 kg
Thermo-Sendungen								
Heiz-Thermo	1	1.061,0 kg	2	5.000,0 kg	1	18.944,8 kg	4	25.005,8 kg
Kühl-Thermo	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Gesamt Thermo	1	1.061,0 kg	2	5.000,0 kg	1	18.944,8 kg	4	25.005,8 kg
Anteil am Gesamtaufkommen	0,26 %	0,34 %	0,04 %	0,01 %	0,01 %	0,01 %	0,03 %	0,01 %
Gefahrgut-Sendungen								
Klasse 2	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 3	2	1.373,0 kg	5	24.829,0 kg	0	0,0 kg	7	26.202,0 kg
Klasse 4.1	48	45.860,0 kg	779	8.987.981,0 kg	0	0,0 kg	827	9.033.841,0 kg
Klasse 4.2	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 4.3	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 5.1	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 5.2	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 6.1	0	0,0 kg	6	69.638,4 kg	6	118.051,8 kg	12	187.690,2 kg
Klasse 6.2	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 7	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg
Klasse 8	1	258,0 kg	0	0,0 kg	0	0,0 kg	1	258,0 kg
Klasse 9	4	3.339,7 kg	6	52.624,4 kg	0	0,0 kg	10	55.964,1 kg
Gesamt Gefahrgut	55	50.830,7 kg	796	9.135.072,8 kg	6	118.051,8 kg	857	9.303.955,3 kg
Anteil Gefahrgut am Gesamtaufkommen	14,51 %	16,52 %	16,71 %	17,13 %	0,08 %	0,07 %	6,81 %	4,37 %
Anteil Nicht-Gefahrgut am Gesamtaufkommen	85,49 %	83,48 %	83,29 %	82,87 %	99,92 %	99,93 %	93,19 %	95,63 %

Kritisch sind darüber hinaus Kennzahlen zu bewerten, die sich auf die Liefer(un)pünktlichkeit beziehen wollen, z.B.:

- Prozentuale Anzahl der Sendungen, die am gewünschten, zugesagten Kundenwunschtermin eingetroffen sind

97%

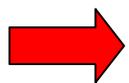


- Prozentuale Anzahl der Sendungen, die nicht am gewünschten, zugesagten Kundenwunschtermin eingetroffen sind

3%

- Prozentuale Anzahl der Sendungen, die zwar lt. Spediteur an einem vom Kunden zugesagten Termin zugestellt wurde, doch nach Anfrage des Transportdienstleisters nicht an dem ursprünglich vorgesehenen Termin zugestellt wurde („2. Anlauf“)

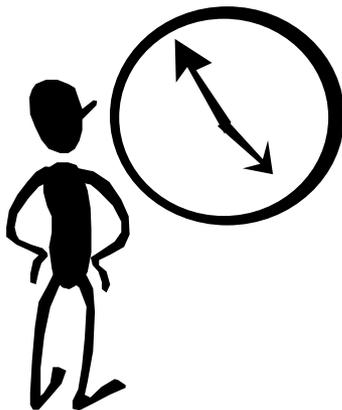
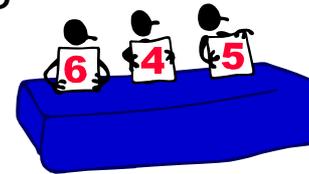
8%



Eine reale Kundenzufriedenheit in Bezug auf Pünktlichkeit würde demnach eigentlich 89% entsprechen !

Kennzahlen statistischer Art weisen auf Synergiepotentiale und Bündelungseffekte hin,

Kennzahlen qualitativer Art heben z.B. Mängel Kundenzufriedenheit hervor



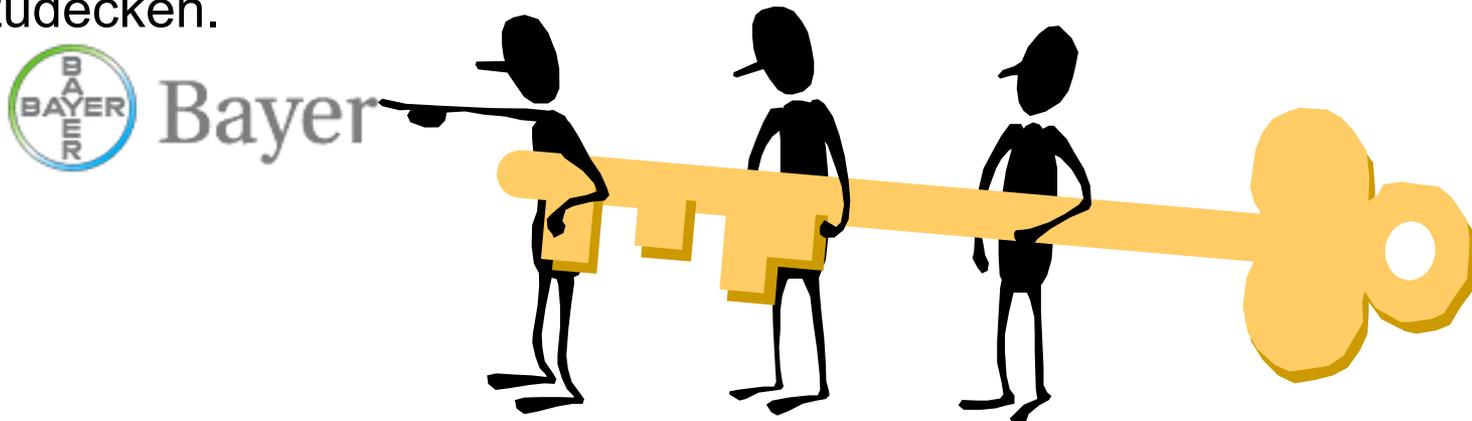
Eine neue Lösung soll gesucht werden, die

- kostenoptimal ist (Einsparungen bewirkt)
- Kundenzufriedenheit hebt
- Prozessentwicklung / -verbesserung beeinflussen kann

Im Zuge einer Ausschreibung der Nahverkehrstransporte haben sich neben klassischen Transportunternehmern auch „Bietergemeinschaften“ gebildet.

Nur eine Bietergemeinschaft (als Zusammenschluss von 3 bereits existierenden Transportdienstleistern) hat das gesamte Paket an Mengen angeboten. Alle anderen Kandidaten haben kleiner zugeschnittene Mengengrößen/Relationen offeriert.

Es galt, die möglichen Vorteile dieser neuen Bietergemeinschaft gegenüber „klassischen“ Anbietern und der bisherigen Ausrichtung aufzudecken.



## Bietergemeinschaft heißt:

- **Ein juristischer Vertragspartner**
  - „**HuSch - Da GmbH**“
  
- **Geschäftsgegenstand :**
  - Logistischer Dienstleister / Spedition
  
- **Ein Ansprechpartner für Bayer**
  - für Verträge, Konditionen, Administration
  - in der operativen Abwicklung
  
- **Eigenes Personal :**
  - Geschäftsführung
  - Disposition
  - Administration



# Operativer Ablauf

## ➤ Einsatz von Subunternehmern mit fundierten Bayerkenntnissen :

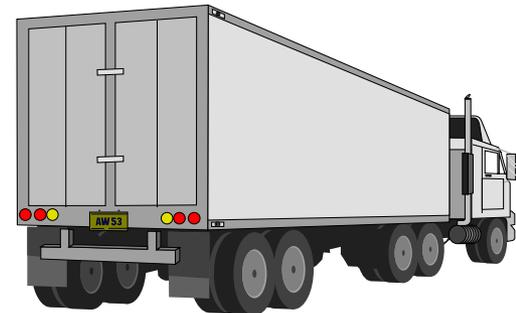
- 1. Gründungsfirma
  - 2. Gründungsfirma
  - 3. Gründungsfirma
  - sowie bisherige Bayer-Dienstleister im Nahverkehrsbereich
- => kein abrupter Bruch mit der Vergangenheit

## ➤ Operative Standorte :

- in mindestens einem der Werke

## ➤ Datenübermittlung :

- in **eine zentrale** Disposition (EDIFACT / SAP)



## ➤ Auftragssteuerung / Disposition

- Optimierung Sendungen → Tour
- Verknüpfung Touren → Fahrzeuge im „Taxisystem“ und/oder „Shuttlesystem“

## ➤ zentrale Abrechnung :

- BAYER mit **einem** Dienstleister
- Dienstleister mit allen Subunternehmer

# Vorteile für Bayer durch den Einsatz der Bietergemeinschaft

## Situation heute

a) Zersplitterte Dienstleisterstruktur (5),  
Insellösungen für einzelne Segmente

b) Suboptimale Verbesserungsvor-  
schläge der einzelnen DL in  
Unkenntnis der Gesamtabhängigkeiten

## Situation morgen

- 1 Ansprechpartner, dadurch starke Reduzierung der administrativen Kosten bei  Bayer
- Geringes Ausfallrisiko, da **ein** Dienstleister auf 3 Säulen
- Lieferant von systematischen und einheitlichen Kennzahlen
- Mengenbündelung, ca. 15% Frachteinsparung
- Gebündelte und starke Stimme bei Aufzeichnung von möglichen Optimierungen
- Einheitliche und allumfassende Beurteilung von Prozessen durch übergreifenden Kenntnis der Abläufe
- Durch Win-Win Situation starkes Interesse bei Aufzeichnung von Potentialen mit garantierter minimaler 2%-Einsparung p.a. durch Produktivitätssteigerungen

## Entscheidung und Fazit



Bayer hat das Konzept angenommen und umgesetzt:

- HuSch-Da aktiv seit 12/2003
- Frachteinsparungen von bisher ca. 450.000 € (6 Monate)
- Verbesserte werksinterne Transport- und -Zuarbeitungsprozesse
- Kundenzufriedenheit steigend
- Vereinfachung und Reduzierung der administrativen Abläufe und des DV-Aufwandes („verdeckte Einsparungen“)
- Beibehaltung von Arbeitsplätzen bei den ehemaligen Dienstleistern durch Einbindung in das Konzept in der Rolle von Subunternehmern



---

Weitere Kennzahlen werden nun aufgenommen, um die kontinuierlichen Prozessüberprüfungen zu ermöglichen und zu bewerten.

Beispiel: Durchschnittliche Wartezeit an den Ladestellen, Auslastungsgrad der LKW