



Digitalisierte Transportlogistik für Düngemittel



Das österreichische Chemieunternehmen Borealis L.A.T stellte den Frachteinkauf und das Transportmanagement von dezentraler, manueller Abwicklung auf zentralisierte, digitale Strukturen um. Zum Einsatz kommt eine E-Sourcing-Lösung der Transporeon Group. Alle Vorgänge sind heute transparent und europaweit einheitlich geregelt, Frachtkosten konnten gesenkt werden.

Foto: istock - Reimphoto

Borealis L.A.T GmbH mit Hauptsitz im österreichischen Linz ist Teil des Borealis-Konzerns, einem Chemieunternehmen, das vor allem Polyolefine als Grundstoff für die Herstellung von Plastik-Produkten, Chemikalien sowie Düngemittel herstellt. Der Konzern ist in 120 Ländern aktiv und beschäftigt rund 6.500 Mitarbeiter. Borealis L.A.T erwirtschaftete als Vertriebs- und Distributionstochter für die Düngemittelparte rund 1,37 Mrd. Euro Umsatz und verkaufte 2014 rund 4,6 Mio. Tonnen Düngemittel und Stickstoff-Produkte. Das Rückgrat für die komplexe und anspruchsvolle Logistik von Borealis bilden über 370 Mitarbeiter in elf Ländern sowie Lagerkapazitäten von mehr als 700.000 Tonnen in über 70 Lagerhäusern in Europa.

Saisongeschäft dezentral organisiert

Das Düngemittelgeschäft ist stark saisongetrieben. Während die Produktion ganzjährig etwa gleichbleibende Mengen liefert, rufen die Kunden aus dem Agrarsektor die Produkte in relativ kurzen

Zeiträumen im Frühjahr und Spätsommer ab. Borealis L.A.T benötigt deshalb hohe Lagerkapazitäten möglichst nah an den Abnehmern in Europa und außerdem zuverlässige Transportlösungen. Die sieben Produktionsstätten von Borealis in Europa wie auch der überwiegende Teil der Vertriebsstandorte von Borealis L.A.T in West- und Osteuropa liegen überwiegend entlang des Rheins und der Donau. Deshalb kommen neben den Straßen- und Schienentransporten, die den überwiegenden Teil der Paletten- und Schüttgutfracht sowie den festen und flüssigen ADR-Gefahrgütern ausmachen, auch Schiffstransporte zum Einsatz.

Der Frachtein Kauf erfolgte bis 2013 dezentral an den jeweiligen Standorten. Die Herausforderungen, denen sich Zsolt Udvari als neuer Supply-Chain-Chef in der Zentrale in Linz stellen musste, waren daher vielfältig: Es gab keine Transparenz in den Prozessen und auch nicht im Frachtein Kauf, somit waren die Strukturen nicht konform mit den Compliance-Richtlinien der Konzernmutter. Ausschreibungen und das

Transport-Management erfolgten über viele manuelle Schritte, ein integriertes System bestand nicht. Auch physisch war das System aufgrund der mangelnden Transparenz und Steuerung nicht leistungsfähig. Die Zahl der verfügbaren Carrier war limitiert, was teilweise zu Engpässen bei der Belieferung führte – im Saisongeschäft ein echtes „No go“.

Auch die Abläufe an den Produktionsstandorten waren nicht optimal organisiert. Oft kam es durch die mangelnde Planung und Information zu Staus oder Leerzeiten, was die Leistung stark beeinträchtigte.

Zentrale Digitalisierung als Lösungsweg

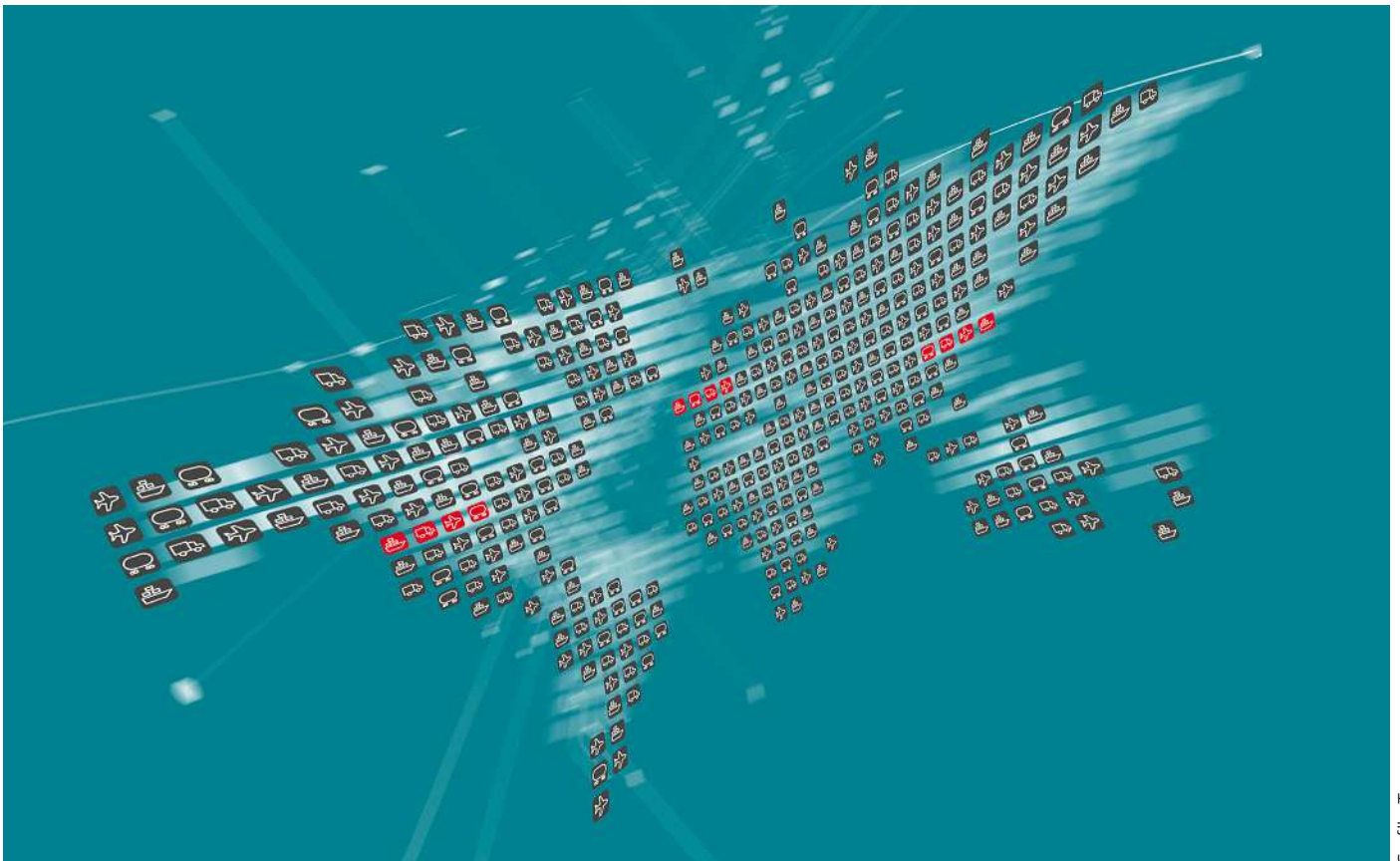
„Für uns war klar, dass die Lösung nur in einer Digitalisierung der Abläufe und in einer zentralen Steuerung der Rahmenbedingungen liegen konnte“, betont Udvari. Nach einer Marktevaluierung fiel die Entscheidung schließlich auf die Transporeon Group. „Transporeon bietet uns aus einer Hand die nötigen Lösungen entlang der gesamten Logistikkette“, begründet der Supply Chain

*„Für uns war klar,
dass die Lösung nur in
einer Digitalisierung
der Abläufe und in einer
zentralen Steuerung
der Rahmenbedingun-
gen liegen konnte“*

Zsolt Udvari, Supply-Chain-Manager
der Borealis L.A.T. in der Zentrale in Linz



Foto: Borealis



Grafik: Transporeon

Transporeon vernetzt Verlager und Speditionen weltweit.

Manager die Entscheidung. So entstand eine homogene Lösung. Für die Frachtausschreibungen nutzt der Düngemittel-Distributor nun Ticontract, die E-Sourcing-Lösung der Transporeon Group. Die verhandelten Rahmendaten der ausgewählten Spediteure werden anschließend in die Transporeon-Plattform für das Transport-Management überspielt. Die Auftragsvergabe, das Zeitfenster-Management und der gesamte Informationsfluss im Transport Management erfolgen über die Transporeon-Plattform.

2014 wurden die ersten Ausschreibungen für Straßentransporte zentral mit Ticontract durchgeführt. Sie führten zu deutlich reduziertem internen Aufwand, zudem konnte die Zahl der Spediteure erweitert werden. Auf bestimmten Routen konnten Einsparungen bei den Frachtkosten zwischen zehn und 35 Prozent erzielt werden. „Wir arbeiten nur auf strategisch besonders wichtigen

und kritischen Routen mit festen Raten. Unser primäres Ziel war auch nicht, Kosten zu sparen, sondern vor allem die administrativen Prozesse zu verschlanken, transparenter zu machen und die Leistung des Netzwerks zu steigern“, betont Udvari.

Automatisierte Auftragsvergabe an den „Best Carrier“

Die überwiegende Anzahl der Transporte wird innerhalb eines geschlossenen Pools über die Transporeon-Plattform an Spediteure angeboten und frei vergeben. „Best Carrier“ heißt das Verfahren. Vor allem in Osteuropa und ab dem österreichischen Produktionsstandort nutzt Borealis diese Variante bei den nichtkritischen Sendungen.

Der Ablauf ist einfach: Die Auftragsabwickler stellen die Transportaufträge im Transporeon-System ein, die zugelassenen Speditionen geben Angebote ab. Die Auftragsvergabe erfolgt ebenfalls

direkt über die Transporeon-Plattform, die mit dem SAP-System verknüpft ist. Weicht die Auftragsvergabe von den definierten Rahmenparametern ab, muss die Auftragsabwicklung einen Grund für die Abweichung angeben. Dies könnte beispielsweise der Fall sein, wenn ein Zweitbieter den Auftrag erhält.

Der Vorteil von Best Carrier ist, dass aktuelle Angebote und Marktraten zum Tragen kommen und quasi jeder einzelne Transportauftrag ausgeschrieben wird. In der Regel lassen sich dadurch zusätzliche Kostenvorteile realisieren, weil die Tour in die aktuelle Planung eines Spediteurs passt und er beispielsweise eine passende Rückladung erhält. Den Erfolg der Vergabe über Best Carrier kann man anhand der erzielten Transportkosteneinsparungen sehen. Auch andere Kennzahlen wie zum Beispiel die Anzahl der durchschnittlich eingegangenen Transportangebote sollte man im Blick behalten. Borealis wartet bei Best





Foto: istock – Bestgreenscreen

Transparenz durch Digitalisierung: Der Düngemittel-Distributor nutzt die E-Sourcing-Lösung der Transporeon Group, Ticontract. Über die Plattform erfolgt die Auftragsvergabe, das Zeitfenster-Management und der gesamte Informationsfluss im Transport-Management.

Carrier Transportaufträgen normalerweise zwei Stunden bevor der Zuschlag an den Bestbieter erteilt wird. Ziel ist es aber, aus mindestens drei Angeboten wählen zu können.

Die voll-automatische Variante der Transportbeauftragung von Transporeon ist „No Touch Order“. Hierbei sind mit den Carriern bereits feste Preise für bestimmte Routen ausgehandelt. Wird ein entsprechender Transport über das System angeboten, erhalten die Spediteure nach einem definierten Ranking oder aufgrund eines Verteilungsschlüssels die Anfrage und können sie akzeptieren oder ablehnen.

Regionaler Vergleich der Transportkosten

Wie weit die Transparenz mithilfe der Transporeon-Plattformen reicht, zeigt

ein besonderes Feature, das Borealis L.A.T umgesetzt hat. Anhand der verhandelten Rahmendaten und einem automatischen Entfernungsabgleich zwischen Abgangs- und Empfangsadresse über eine ins System integrierte Telematiklösung kann das Unternehmen im Reporting jederzeit einen regionalen Vergleich der Transportkosten vornehmen. Auf Basis der gewonnenen Daten aus dem Transport-Management-System wird auch die Leistung der Spediteure gemessen. Dazu hat Borealis L.A.T ein Carrier Performance Rating System eingeführt, in das bestimmte Leistungsparameter eingehen. Damit kann schnell reagiert werden, wenn die Qualität im Netzwerk an der einen oder anderen Stelle zu wünschen übrig lässt.

Entspannt hat sich auch die Situation an den Rampen. Seit Beginn des

Jahres wird das Transporeon-Zeitfenster-Management an den französischen Standorten eingesetzt. Die beauftragten Spediteure können über das System freie Slots für die Anlieferung oder Abholung der Ware wählen. Derzeit nutzen fünf Standorte das System.

Change Management muss sein

Die Umstellung auf die digitalisierte Lösung erfolgte zwischen Mitte 2013 und April 2016. Detaillierte Planung war erforderlich, erläutert Zsolt Udvari: „Wir mussten zunächst einmal intern unsere Prozesse neu strukturieren und Überzeugungsarbeit in den Niederlassungen leisten. Man sollte das Change Management bei einem solchen Projekt nicht unterschätzen und vorher die Auswirkungen im Hinblick auf die Pro-



„Wir sind sehr glücklich mit Transporeon. Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt.“

Zsolt Udvari, Supply-Chain-Manager der Borealis L.A.T. in der Zentrale in Linz

zesse, die Kunden, Dienstleister und die internen Anwender analysieren.“

Europaweit einheitlich

Heute vergeben die lokalen Customer Service Center die Transportaufträge über das Transporeon-System und die Abrechnung erfolgt über die Zentrale. Die Daten werden mittels Schnittstelle

an das SAP-System übergeben. Die wesentlichen Vorteile liegen für Udvari darin, dass die definierten Einkaufsregeln eingehalten werden, alle Vorgänge sichtbar sowie europaweit einheitlich geregelt und harmonisiert sind.

Udvari zieht ein rundum positives Fazit: „Wir sind sehr glücklich mit Transporeon. Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt. Wir konnten unseren Frachteinkauf mit Ticontract und der automatischen Frachtvergabe über Best Carrier und No Touch Order optimieren und dabei zusätzlich auch die Frachtkosten senken. Wir haben die Prozesse europaweit vereinfacht und optimiert, ein transparentes Reporting eingeführt und die Transportkapazitäten abgesichert. Außerdem konnten wir die Situation an den Rampen verbessern.“

Jens Tosse