

Wunschtermin für Spediteure

BULKLOGISTIK Bei Avista Oil erhalten Transportunternehmen ihre Aufträge automatisiert über eine webbasierte Logistikplattform. Die Daten können sie via Schnittstelle schnell in ihr eigenes System übernehmen

Um Frachtaufträge zu vergeben und für ihr Zeitfenstermanagement nutzt Avista Oil, Spezialist für die Gebrauchttöl-Aufbereitung, webbasierte Logistikplattformen der Transporeon Group: „Ticontract“ für Frachtausschreibung und Frachtkostenmanagement sowie „Transporeon“ für die Auftragsvergabe und das Zeitfenstermanagement. Group Logistics Officer Manfred Himmelbach schaffte dafür die Voraussetzung, indem er alle Abläufe in einem E-Logistics-System zentralisierte und soweit wie möglich automatisierte.

Bevor das Unternehmen 2014 die Transporeon-Tools einführt, lief die Frachtabgabe dezentral ab. „Nicht nur jeder Standort, sondern jeder Fachbereich hatte einen eigenen Dienstleisterpool, den er selbst beauftragte“, berichtet Himmelbach. Bei den über 100 Umschlagpunkten weltweit, an denen Avista Oil Gebrauchttöl, Emulsionen und gebrauchtes Glykol sammelt, treibt das die Logistikkosten in die Höhe. Dazu kommt, dass mehrere Gesellschaften mit einer Flotte von mehr als 160 Kesselwagen und mehr als 230 Tankwagen im Einsatz sind. Von den Sammelpunkten aus wird das Ausgangsmaterial zu einer von drei Re-Raffinerien transportiert, wo die Produkte aufbereitet, gemischt, neu abgefüllt und anschließend vertrieben werden. Für Inbound- und Outbound-Verkehre arbeitet Avista Oil derzeit mit 55 Transportdienstleistern zusammen.

Weil Transparenz fehlt

„Es gab keine Transparenz und die Logistikprozesse waren alles andere als effizient“, beschreibt Himmelbach die Situation. Die Verantwortlichen entschieden sich also, eine zentrale und durchgängige Lösung zu entwickeln. Das Team wählte dafür die entsprechenden Mo-

dule der Plattformen Ticontract und Transporeon aus, vernetzte diese untereinander sowie mit den zentralen IT-Systemen von Avista Oil.

Seit Oktober 2014 sind sämtliche Standorte in Deutschland an das System angeschlossen, die Frachtführer eingebunden und die Logistik-Prozesse in der Abteilung Group Logistics gebündelt. Himmelbachs Erfahrungen zeigen, dass sich das positiv auf die Effizienz der Prozesse auswirkte: „Dadurch hat sich der manuelle Aufwand spürbar reduziert. Wir können direkt auf alle Auftragsdaten und Konditionen zugreifen.“ Von den kürzeren Warte- und Durchlaufzeiten profitierten die Frachtführer. „Sie konnten ihre Leerkilometer reduzieren“, so Himmelbach.

Online schneller suchen

Einen nicht unwesentlichen Anteil am Erfolg hat die elektronische Ausschreibung, auch E-Tendering genannt. „Aus meiner Sicht ist es ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor, zunächst die Routen- und Sendungsstruktur zu analysieren. Erst wenn ich weiß, was ich mit wem ausschreiben will, kann ich mit der operativen Arbeit beginnen“, ist Himmelbach überzeugt. Für die Ausschreibung selbst nutzt das Unternehmen die Online-Plattform Ticontract, in der mögliche Transportdienstleister hinterlegt sind. Aus ihr lassen sich über die entsprechenden Suchkriterien passende Speditionen herausfiltern.

„Mithilfe dieser Datenbank haben wir unseren Speditionspool auf über 80 potenzielle Transportdienstleister erweitert. Dadurch konnten wir unsere Abhängigkeit von einzelnen Speditionen deutlich reduzieren“, berichtet der Chieflogistiker von Avista Oil.

Für Ausschreibungen defi-

FOTO: TEAMTOSSE



Im Auftrag von Avista Oil bringen Transportdienstleister das Ausgangsmaterial von den Sammelpunkten zu einer von drei Re-Raffinerien

niert das Logistikteam zunächst den Dienstleisterpool und stellt dann alle Unterlagen zusammen, wie Details zu Haftungsfragen, Versicherung oder der Auftragsabwicklung. Dieses Paket wird dann noch um eine Einladung ergänzt, ehe es über eine vom System generierte E-Mail an die ausgewählten Dienstleister geht. Jede Spedition, die an der Ausschreibung teilnimmt, trägt ihr Angebot in eine nicht formatierbare Tabelle ein.

Nach einer automatischen Auswertung der Daten werden die Speditionen dann zu mehreren Gesprächsrunden eingeladen, an deren Ende die Verantwortlichen die Spediteure auswählen, mit denen sie einen Vertrag abschließen. Dessen Daten mit Details wie Transportkosten, Gewichtsbändern und Raten exportieren sie dann anschließend wieder in das Frachtratenmanagement der Ticontract-Plattform. Die Vergabe von Transportaufträ-

gen über das Frachtratenmanagement funktioniert auch automatisiert. Die Mitarbeiter der jeweiligen Fachbereiche erstellen einen Transportauftrag, geben die gewünschte Relation an und wählen dann eine Spedition aus. Das System greift auf die Vertragsdaten im Ratenmanagement zurück und der Spediteur erhält vollautomatisch den Auftrag mit allen dazugehörigen Informationen.

Vieles automatisiert

„Früher wurden die Aufträge telefonisch erteilt, was einen enormen manuellen Aufwand verursacht hat. Heute läuft die Beauftragung automatisiert über das System. In 90 Prozent der Fälle ist kein Eingreifen von unserer Seite mehr notwendig“, freut sich Himmelbach. Ein weiterer Vorteil: Weil der Abgleich mit dem Rate Management automatisch erfolgt und die Frachtdetails vollständig übermittelt werden, hat sich die Fehlerquote reduziert. Der

Spediteur wiederum kann die Daten über eine Schnittstelle in sein eigenes System übernehmen.

Sobald die Spedition den Transportauftrag erhält, wird sie aufgefordert, über einen elektronischen Terminkalender an den Standorten ein Zeitfenster zu buchen, das in ihre Routenplanung und zum Liefertermin passt. „Vorher war jeder Tag wie eine Wundertüte, an dem man nicht wusste, wann täglich hereinkommt. Durch das Zeitfenstermanagement können wir einen Forecast für die Woche und eine genaue Produktionsplanung für den folgenden Tag machen“, berichtet Himmelbach.

Auch für die Speditionen hätten sich die Warte- und Durchlaufzeiten verkürzt. So seien seit der Einführung des Zeitfenstermanagements die Wartezeiten an der Raffinerie in Uetze um 26 Prozent gesunken. Nach dem Transport erfolgt die vollautomatische Rechnungs-

prüfung. Avista hat hier komplett auf ein Gutschriftverfahren umgestellt. Wöchentlich werden aus dem System die Frachtgutschriften für die Speditionen erstellt und auf elektronischem Weg übermittelt. Über das Billing Tool werden sie im Vorfeld mit den vereinbarten Raten abgestimmt und über Transporeon geprüft, ob der Transport tatsächlich so stattgefunden hat.

In einem nächsten Schritt plant Avista eine Schnittstelle, mit der die Aufträge im ERP-System erstellt und über die Transporeon-Plattform per Knopfdruck an die Transportdienstleister verschickt werden können. Auch über die Integration von Schiffs- und Bahnverkehr in das System denkt das Unternehmen nach. Ein weiteres Projekt wird die Einführung des Mobile Order Management sein, bei dem die Fahrer über Smartphones oder Tablets an die digitale Supply Chain angebunden werden. ha