

Digitalisierte Transportlogistik für Düngemittel bei Borealis L.A.T

Borealis L.A.T ist europäischer Marktführer im Vertrieb von Düngemitteln. Im Jahr 2014 stellte das österreichische Unternehmen den Frachteinkauf und das Transportmanagement von dezentraler, manueller Abwicklung auf zentralisierte, digitale Strukturen um. Die hohen Erwartungen des Managements haben sich erfüllt.

WIEN. 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 Düngemittelsparte 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 mehr als 70 Lagerhäusern in Europa.

Das internationale 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 transportlogistische Lösungen. Die sieben Produktionsstätten von Borealis in Europa wie auch der überwiegende Teil der Vertriebsstandorte von Borealis L.A.T in West- und Osteuropa liegen, und zwar überwiegend entlang des Rheins und der Donau. Deshalb kommen neben den Straßen- und Schienentransporten, die den überwiegenden Teil



Foto: Borealis

Das Borealis-Werk in Linz gibt fotografisch einiges her.

der Paletten- und Schüttgutfracht sowie den festen und flüssigen ADR-Gefahrgütern ausmachen, auch Schiffstransporte zum Einsatz.

Der Frachteinkauf 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 Frachteinkauf; somit waren die Strukturen nicht konform mit den Compliance-Richtlinien der Konzernmutter. Ausschreibun-



SINO DANUBE
LOGISTICS

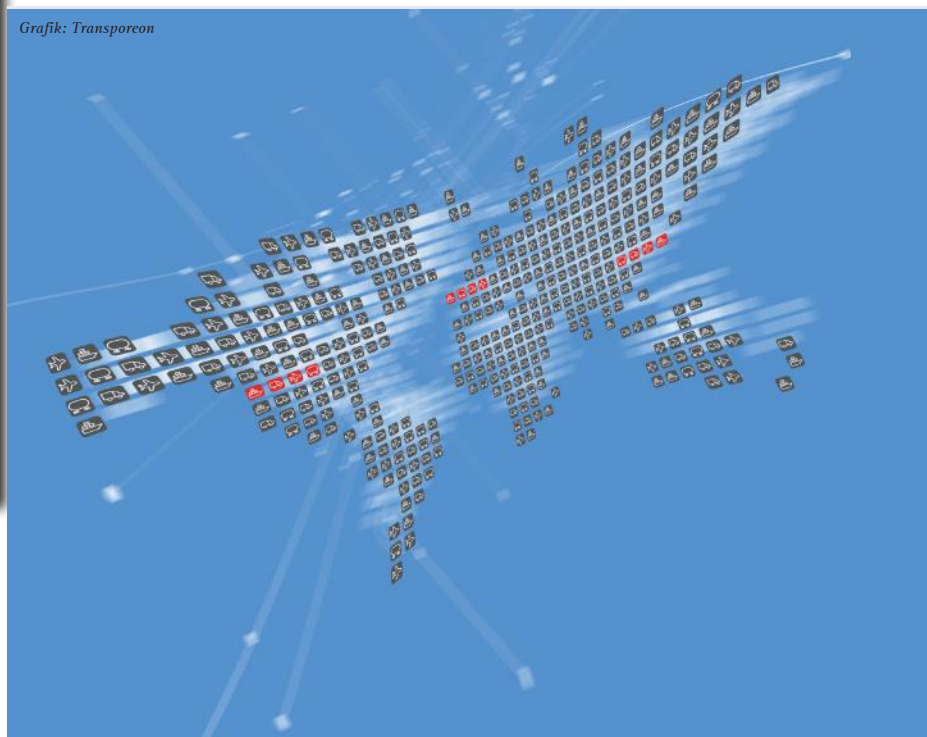
Containerreederei

Österreich - Ungarn
Tschechien - Slowakei

0043 - 1 - 522 20 21 - 0
office@sinodanubelogistics.com
www.sinodanubelogistics.com

Europaplatz 3
1150 Wien

Grafik: Transporeon



Transporeon vernetzt Verlager und Speditionen weltweit.

gen und 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. Oftmals kam es durch die mangelnde Planung und Informationsmängel zu Staus beziehungsweise Leerzeiten, was die Leistung stark beeinträchtigte. „Für uns war klar, dass die Lösung nur in einer Digitalisierung der Abläufe und in einer zentralen Steuerung der Rahmenbedingungen liegen konnte“, rekapituliert Zsolt Udvari. Nach einer Marktevaluierung fiel die Entscheidung auf die Transporeon Group. „Transporeon bietet uns aus einer Hand die nötigen Lösungen entlang der gesamten Logistikkette“, begründet der Supply Chain Manager die Entscheidung. So entstand eine homogene Lösung.

Für Frachtausschreibungen nutzt der Düngemittel-Distributor nunmehr 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 einem deutlich reduzierten 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 Zsolt Udvari.

Die überwiegende Anzahl der Transporte wird innerhalb eines geschlossenen Pools an Spediteuren über die Transporeon-Plattform angeboten und frei vergeben. „Best Carrier“ heißt das Verfahren. Vor allem in Osteuropa und ab dem österreichischen Produktionsstandort nutzt Borealis diese Variante bei den nicht-kritischen Sendungen. Der Ablauf ist einfach: Die Auftrags-

abwickler 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, aber auch andere Kennzahlen wie zum Beispiel die Anzahl der durchschnittlich eingegangenen Transportangebote sollte man im Blick behalten. Borealis wartet bei Best 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 gemäß einem definierten Ranking oder aufgrund eines Verteilungsschlüssels die Anfrage und können sie akzeptieren oder gegebenenfalls ablehnen.

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 Ist-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 irgendeiner Stelle zu wünschen übrig lässt.

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

GEFAHRGUTBERATUNG

BILLITZ

ggb@billitz.com
ADR - RID - ADN - IATA - IMDG
www.ggb-billitz.com

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.

Die Umstellung auf die digitalisierte Lösung erfolgte zwischen Mitte 2013 und April 2016. Eine 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 Prozesse, die Kunden, Dienstleister und die internen Anwender analysieren.“

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 Zsolt Udvari darin, dass die definierten Einkaufsregeln eingehalten werden, alle Vorgänge sichtbar sowie europaweit einheitlich geregelt und harmonisiert sind.

Zsolt Udvari zieht ein zufriedenes Fazit der Umstellungen: „Wir sind sehr glücklich mit Transporeon. Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt. Wir konnten unseren Frachteinkauf mit



Foto: Borealis

Zsolt Udvari, Leiter Supply Chain Borealis L.A.T.

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.“

**& AUF IHREN
LOGISTIKPARTNER
IST VERLASS**

Mehr über unser passgenaues Transport-, Lager und Logistikangebot mit definierten Laufzeiten nach West-, Südost- und Osteuropa erfahren Sie auf www.jobstl.at

**&
JOBSTL
UND ES PASST**