



10 Kompetenzen für ein gesundes Logistikunternehmen

Checkliste für ein erfolgreiches Vorgehen

Vorbereitung auf eine stärkere Wettbewerbsposition

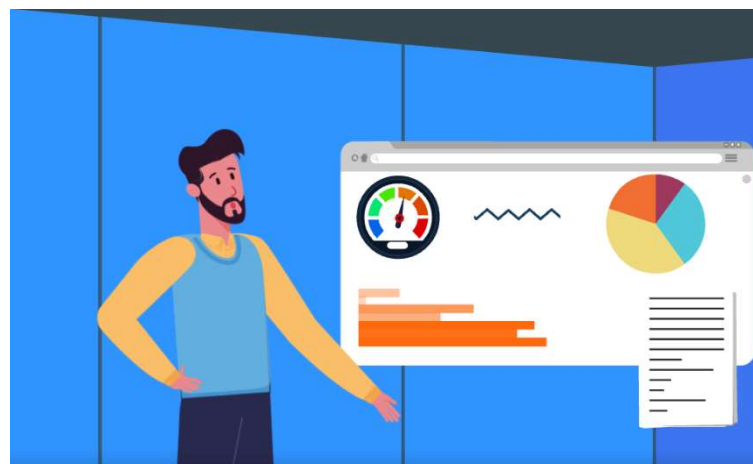
Im Januar 2020 gab es die ersten Berichte über das COVID-19-Virus, das in China viele Opfer forderte. Die ganze Welt beobachtete aufmerksam, wie sich das Virus entwickelte und ob es die Grenzen Chinas verlassen würde. Einige Wochen später trat das Virus auch außerhalb Chinas auf, und weniger als drei Monate später verhängten mehrere Länder eine Ausgangssperre, um den Ausbruch des Virus einzudämmen, den Druck auf den Gesundheitssektor zu verhindern und gefährdete Menschen zu schützen. Dies hat erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaft - und untrennbar auch auf den Logistiksektor.

Untersuchungen des niederländischen Verbandes für Transport und Logistik (TLN) ergaben, dass im Mai - 1,5 Monate nach dem Lockdown in den Niederlanden - etwa 70 % der Logistikdienstleister unter der Corona-Krise litten. Dies wurde durch die Umsatzzahlen bestätigt, da die Unternehmer mit einem Umsatzrückgang von durchschnittlich 30 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konfrontiert waren.

Wie kann man eine Krise dieses Ausmaßes überleben? Oder noch besser: Wie können Sie davon profitieren? Auf jeden Fall hat uns die Corona-Krise gelehrt, dass Daten entscheidend sind. Logistikdienstleister, die Daten intelligent nutzen, sind viel erfolgreicher bei der Nutzung von Marktchancen. Wo sollten Sie ansetzen und worauf sollten Sie achten? Wir haben eine Checkliste für Sie zusammengestellt.

1. Intelligente Logistik ist datengesteuert

Zunächst einmal sollten Daten im Mittelpunkt eines intelligenten Logistikprozesses stehen. Mit Daten, oder anders ausgedrückt, mit Informationen, können Sie in alle Richtungen gehen. Mit den richtigen Echtzeitinformationen können Sie Ihre Kommunikationsmöglichkeiten mit Ihren Kunden verbessern. Durch übersichtliche Berichte erhalten Sie auch Einblick in Ihre wichtigsten KPIs, sodass Sie Ihre Arbeit entsprechend anpassen können. So können Sie zum Beispiel Ihr Lager effizienter organisieren. Und schließlich können Daten Aufschluss darüber geben, mit welchen Kunden Sie Geld verdienen und welche Kunden Sie Geld kosten. Kurzum, Informationen wirken sich auf viele Bereiche in Ihrem Unternehmen aus. Und das Tolle daran ist: Die Daten liegen in Ihrer Reichweite. Die Frage ist nur, ob Sie sie zu Ihrem Vorteil nutzen.



2. Berechnen Sie die Arbeitsbelastung

Unser zweiter Tipp für ein erfolgreiches Vorgehen ist die Berechnung des zu erwartenden Arbeitsaufkommens. Durch die Analyse Ihrer historischen Daten können Sie schnell erkennen, wo die Spitzen im Logistikprozess liegen. Gleichzeitig können Sie erkennen, wann es ruhiger ist. Diese Schwankungen können saisonal, wöchentlich oder sogar an einem Tag auftreten. Anhand der historischen Daten können Sie die zu erwartende Arbeitsbelastung berechnen und Ihre Ressourcen entsprechend anpassen. So verhindern Sie, dass zu wenig oder zu viel Personal bereitsteht und können gleichzeitig die Wartung der Maschinen intelligent planen.

3. Bleiben Sie in Kontakt mit den Bedürfnissen Ihrer Kunden

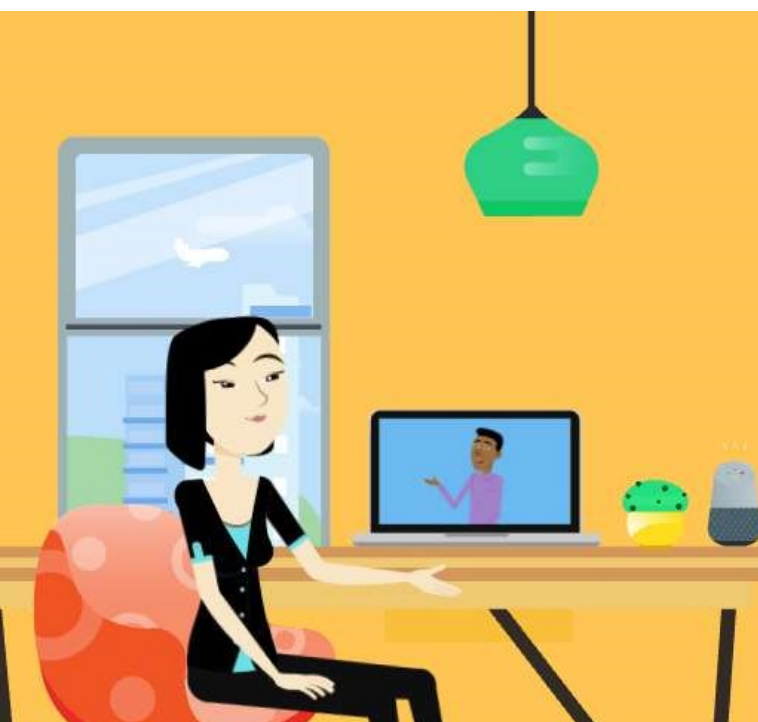
Ihre Kunden sind der Grund für die Existenz Ihres Unternehmens. Ohne Kunden keine Logistikaktivitäten. Daher haben Sie Ihre Dienstleistungen wahrscheinlich auf die Wünsche Ihrer Kunden zugeschnitten. Die Wünsche ändern sich jedoch mit der Zeit. Wissen Sie, was derzeit los ist? Indem Sie proaktiv zuhören und Ihre Kunden fragen, können Sie schneller auf deren Wünsche und mögliche Frustrationen reagieren. Auf diese Weise sind Sie der Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

4. Teilen bedeutet Fürsorge

Vom Wareneingang bis zur Auslieferung an den Endkunden sind Sie ein unverzichtbares Bindeglied für Ihre Kunden. Sie können in Ihrem System detaillierte Daten erfassen. Was ist mit welchen Ressourcen passiert, wie lange wurde ein Artikel irgendwo gelagert, welche zusätzlichen (VAL-)Aktivitäten wurden durchgeführt? Fügen Sie alle Informationen zusammen und Sie haben eine wertvolle Informationsquelle. Für Sie und Ihre Kunden. Informationen, mit denen sie z. B. besser auf die Nachfrage reagieren können oder einen Einblick in die Anzahl der Produkte erhalten, die produziert oder importiert werden müssen. Indem Sie proaktiv Daten mit Ihren Kunden teilen, werden Sie zu einem legitimen Gesprächspartner.

Verlader schätzen Mitdenken

Brennus van der Klaauw, Geschäftsführer von VCK Logistics, meint dazu: "Die Kunden wissen es zu schätzen, dass wir die Bestände in der Kette reduzieren können. In der Vergangenheit war unsere Rolle hauptsächlich die eines Ausführenden, der ein Produkt lagerte und verschickte und es dann auslieferte. Jetzt setzen wir uns als geschätzter Partner an den Tisch. Ich stelle auch fest, dass unsere Kunden immer offener für neue Möglichkeiten sind, es bietet ihnen die Möglichkeit, sich auf die Dinge zu konzentrieren, in denen sie gut sind. Sie wollen aber ein Gefühl dafür behalten, was wir tun." Van der Klaauw stellt fest, dass Logistikdienstleister heutzutage nicht immer genügend Informationen mit ihren Verladern teilen. "Das ist ein wichtiger Grund für den wachsenden Informationsbedarf der Verlager. Man sollte ihnen keine Blackbox servieren wollen. Wenn etwas schief geht, muss man damit arbeiten. Von Logistikdienstleistern wird eine proaktive



Haltung erwartet, einschließlich der gemeinsamen Nutzung von Daten. "

Quelle: Logistiek.nl

5. Von der Digitalisierung zur Automatisierung

Während die Digitalisierung vor allem den Schritt zum papierlosen Arbeiten beinhaltet, geht die Automatisierung noch einen Schritt weiter. Mit der Automatisierung organisieren Sie Ihr Lager oder andere Prozesse so, dass sie nach dem ersten Schritt keine menschliche Interaktion mehr erfordern. Denken Sie zum Beispiel an den Prozess, der mit der gelagerten Ware verbunden ist. Sie scannen sie und das System verknüpft sie direkt mit dem entsprechenden Kunden. Dann fügt Ihre Finanzlösung (nahtlos integriert oder über EDI gesteuert) es der Rechnung hinzu, die automatisch in einer persönlichen E-Mail-Nachricht an Ihren Kunden gesendet wird. Sie sprechen dann von automatisierter, intelligenter Logistik.

6. Vermeiden Sie Verwirrung und Frustration

Es wurde bereits erwähnt, dass manuelle Tätigkeiten so weit wie möglich minimiert und Fehler auf ein Minimum reduziert werden sollten. Gleichzeitig besteht das Bedürfnis Ihrer Kunden, alle Prozesse und Schritte nachvollziehen zu können, so dass ein völlig transparenter Prozess entsteht. Können Sie ihnen das nicht bieten? Dann werden sie wahrscheinlich zu Ihrem Konkurrenten gehen.

Darüber hinaus können Sie durch den Einsatz von EDI eine enorme Effizienzsteigerung erzielen. Die Integration von EDI sorgt für einen nahtlosen Informationsfluss und eine reibungslosere Zusammenarbeit zwischen Ihren internen und externen Systemen. Kurz gesagt: EDI spart Ihnen Zeit, Kosten und Fehler, indem es sich wiederholende Aufgaben automatisiert. Selbst wenn beide Parteien mit einem anderen System arbeiten. Mit anderen Worten: Tauschen Sie mit EDI blitzschnell Informationen aus und verhindern

Sie, dass Informationen zwischen zwei Stühle fallen.

7. Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Viele Logistikdienstleister sind auf ein bestimmtes Segment oder einen bestimmten Bereich spezialisiert. Zum Beispiel auf die Belieferung des Gaststättengewerbes oder die Strecke Niederlande-Italien. Einerseits macht dies Ihr Unternehmen zum besten Partner für dieses spezifische Segment, aber gleichzeitig ist es auch anfällig, wenn es in diesem Sektor oder Land (vorübergehend) weniger gut läuft. Indem Sie sich nicht auf einen oder zwei bestimmte Kunden konzentrieren, sondern auch den einen oder anderen hinzufügen, schaffen Sie eine vielfältige Kundenbasis und streuen das Risiko.

Nic Bakker (CEO) und Arjen Hoekstra (CFO) von Bakker Transport & Warehousing:

"Durch Ausbreitung und Fokussierung entsteht ein solides Fundament. Bakker Transport & Warehousing hat sich vor einigen Jahren auf den Transport von Food Grade spezialisiert und sein Arbeitsgebiet auf Nordwesteuropa beschränkt. Außerdem investierte das Unternehmen in ein modernes Lager. So konnte das Unternehmen weiterhin Teil der Lebensmittelkette bleiben und den Rückgang der Arbeit auffangen. Denn wo in den Supermärkten viel gehortet wurde, kam die Welt des Caterings und der Festivals plötzlich zum Stillstand. Das Truckstar-Festival, die Formel 1, die Europameisterschaft und der Eurovision Song Contest: alles Veranstaltungen, bei denen Menschen Essen und Getränke genießen. Dies ist in der gesamten Kette zu spüren, auch bei Bakker. Allerdings konnten sie den Rückgang durch ihre Lageraktivitäten und die Belieferung der Supermärkte auffangen. "

8. Verbinden Sie Ihr Lager mit Ihrem Transportbetrieb

Waren werden produziert, montiert, transportiert, gelagert, wieder transportiert und von einem Einzelhändler an einen Endverbraucher geliefert. Der Transport spielt im Logistikprozess eine wichtige Rolle und ein intelligentes Lager ist daher genau auf den eigenen Fuhrpark oder den Fuhrpark externer Spediteure abgestimmt. Sie erhöhen zum Beispiel den Durchlauf an Ihren Laderampen, indem Sie Ihren Spediteuren erlauben, Zeitfenster zu reservieren. Oder Sie können Ihr Gelände mit Gate Access Control strukturiert halten. Und natürlich begrenzen Sie Ihre Kosten, indem Sie Ihre LKWs so voll wie möglich ausfahren lassen. All dies lässt sich mit einem Lager erreichen, das genau auf Ihre Transportaktivitäten abgestimmt ist.

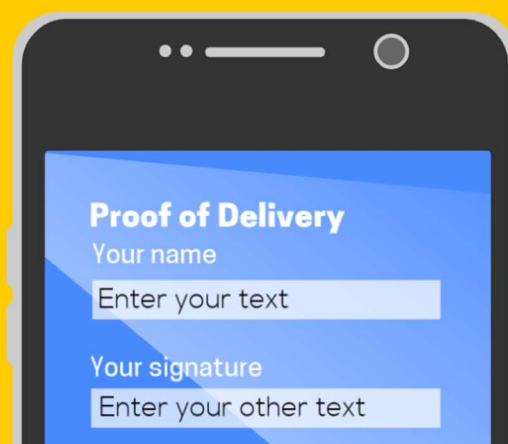
9. Vereinfachung der Rechnungsstellung

Von der Lieferung der Waren bis zum Versand der Rechnung kann es manchmal ein paar Tage dauern. Schließlich benötigen Sie für die Rechnungsstellung einen unterschriebenen Liefernachweis (POD). Dieser muss also mit Ihren Fahrern zurückkommen und dann im Fakturierungssystem verarbeitet werden. Vor allem, wenn Ihre Fahrer im Ausland unterwegs sind, kann dieser Vorgang eine oder sogar mehrere Wochen dauern. Glücklicherweise ist es mit moderner Technologie möglich, die Rechnungsstellung sofort nach der Lieferung

zu starten. Zum Beispiel mit einer App auf dem Smartphone oder Tablet Ihres Fahrers, mit der Ihre Kunden den Lieferschein digital unterschreiben können. Sobald die Unterschrift geleistet ist, wird sie sofort an das System übermittelt und die Rechnung kann verschickt werden.

10. Software, die mit Ihnen wächst

Die COVID-19-Pandemie hat gezeigt, dass unerwartete Ereignisse immer eintreten und die Welt auf den Kopf stellen können, ganz gleich wie durchdacht die eigenen Pläne sind. Während einige Unternehmen kaum mit dem Auftragseingang Schritt halten konnten, mussten andere Logistikdienstleister alles tun, um ihr Geschäft über Wasser zu halten. Dann ist es gut zu wissen, dass Sie bestimmte Kosten auf ein Minimum reduzieren können, zum Beispiel die Anzahl der Benutzer, die Zugang zu Ihrer Softwarelösung haben müssen. Abgesehen von der Corona-Krise wollen Sie sich dennoch so viel Flexibilität wie möglich bewahren. Denken Sie an saisonale Schwankungen oder ein starkes Wachstum Ihres Unternehmens. Software as a Service (SaaS) bietet eine Lösung. Durch die Nutzung von SaaS können Sie die Anzahl der Benutzer leicht anpassen und zahlen weniger. Genauso einfach können Sie auch die Anzahl der Nutzer erhöhen. Auf diese Weise sind Sie flexibel und bereit zu wachsen.



Ihr Partner für den Erfolg

Boltrics ist ein Experte in der Logistikbranche mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz bei der Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen bei der Transformation mit den richtigen Technologielösungen. Wir sind spezialisiert auf 3PL- und Kühllogistik und helfen Ihnen gerne, die nächsten Schritte auf Ihrem Weg zum Erfolg zu gehen. Wir nehmen Ihnen den Ärger mit der Implementierung, den Upgrades und der routinemäßigen Wartung Ihrer Geschäftslösungen ab, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können.

Beginnen Sie noch heute

- Erfahren Sie mehr über Geschäftslösungen, die von Microsoft unterstützt und von profor angepasst werden, auf www.profor-software.de.
- Arbeiten Sie mit profor zusammen, um die Optionen und Komponenten zu erkunden, die am besten zu Ihrem Unternehmen passen, und testen Sie die Lösungen in einer Testphase.

Unsere Lösung

Die Erkenntnis, dass Logistikdienstleister unabhängig voneinander versuchen, das Rad neu zu erfinden, inspirierte Boltrics zur Entwicklung eines Branchenstandards. Eine Lösung, hinter der die gesamte Branche steht. Ein bewährter Standard, immer auf dem neuesten Stand der Technik - dank der Entwicklungskraft von Microsoft Dynamics 365 Business Central. Schnell, schlank und entschlossen von profor umgesetzt, genau nach Plan. Ohne zeitaufwändige Anpassungen.

profor software GmbH

Gewerbering 10-14
25469 Halstenbek
04101 - 80 99 200

www.profor-software.de
info@profor-software.de

