

molkerei industrie

TECHNIK | INGREDIENTS | VERPACKUNG | IT | LOGISTIK

www.moproweb.de

MIT SICHERHEIT EIN GUTES ERGEBNIS! SETZEN SIE AUF ASEPTISCHE PROBENAHME MIT BIOCHECK VENTILEN VON RIEGER.

PTFE-Balg-Technologie
für über 3 Millionen
Probenahmen

1 oder 2 Abgänge möglich

pneumatisch und/oder
manuell bedienbar

abschließbares Handrad für
noch sicherere Prozesse

besonders leicht und schlank

auch in 3-A Ausführung
und mit EHEDG-Zertifikat
erhältlich



BioCheck COMPACT

Lesen Sie auch
dazu den Artikel
auf Seite 23!



rr-rieger.de

Gebr. Rieger GmbH & Co. KG
Phone: +49 (0) 7371/5702-0 / info@rr-rieger.de
Made in Germany



RIEGER

Ein Unternehmen der NEUMO-EHRENBERG-GRUPPE

Fuhrparkmanagement in der Milchsammellogistik



Unser Autor: Christian Schober, Schober Beratung für Logistik, Tulpenstraße 26, 82110 Germering, Telefon: +49 89 89 73 63 63, E-Mail: office@christianschober.de, www.christianschober.de

Im vergangenen Jahr haben wir in der Ausgabe 10 (S. 26 ff.) darüber berichtet, wie man mit einfachen Mitteln eine Fahrzeugkostenrechnung für den eigenen oder fremden Fuhrpark aufbauen kann. Heute wollen wir mehr über die Nutzungsmöglichkeiten und die Notwendigkeit dieses Tools ausführen.

Was haben die Fuhrparkverantwortlichen aller Branchen gemeinsam?

Fuhrparkbetreiber gehen regelmäßig davon aus, dass „Ihr“ Transportgut, „Ihre“ Fahrtstrecken und Anforderungen auf der letzten (oder beim Sammeln „ersten“ Meile) und „Ihre“ besonderen Herausforderungen jeweils einzigartig und besonders sind und deshalb nur selten vergleichbar und nur sehr schwer optimierbar wären.

Diese Sichtweise ist jedoch nicht richtig. Nach unserer Erfahrung sind 85 – 90 % der Herausforderungen, die ein Fuhrparkverantwortlicher zu bewältigen hat, immer gleich – egal ob bspw. Transportbeton, Schüttgut, palettierte Sendungen, hängend beförderte Ware oder eben auch Milch in Tankwägen transportiert wird.

Was sind die großen Herausforderungen, die alle Fuhrparkmanager gemeinsam haben?

(Fast) egal, was transportiert wird, es geht immer um die gleichen Themen:

- Erlöse, Umsätze: zu gering, später Zahlungseingang, Strafgeldern, Abzüge.
- Kosten: zu hoch, von Dritten abhängig (bspw. Dieselbesteuerung, Maut, Fahrverhalten)

- Fahrer: gute Fahrer sind „selten“, gute Fahrer sind teuer, wenige sind verfügbar.
- Immer höhere technische und administrative Anforderungen an das Fahrpersonal.
- Kosten- und zeitoptimierte Touren unter Erfüllung der Kundenwünsche.
- Kurzfristigere oder gar spontane Veränderungen der Anforderungen kurz vor oder während einer Tour.
- Kleiner werdende Zeitfenster, geringere Mengen je Stopp.
- Zunahme des Straßenverkehrs, Verringerung der Durchschnittsgeschwindigkeit und somit der Produktivität.

JEDE dieser Herausforderungen trifft auch auf die Milchsammellogistik zu, obwohl diese Aufzählung die branchenspezifischen Themen der Milchsammellogistik noch gar nicht enthält! Wie kann man diesen Herausforderungen begegnen?

Erscheint es nicht im Hinblick auf das, was in Zukunft zudem an Problemen noch zu erwarten ist, vollkommen aussichtslos erfolgreich und kostenoptimiert Milch sammeln zu wollen? Die Kosten werden weiterhin steigen, Fahrpersonal wird immer schwerer zu bekommen sein, Regularien und Bestimmungen – gerade im Bereich verderblicher Lebensmittel – werden zunehmen, der Straßenverkehr nimmt im Allgemeinen zu und wird immer weniger planbar und und und...

Doch was ist die Alternative? Es gibt zunächst keine und trotzdem oder gerade deshalb ist es sinnlos, den Kopf in den Sand zu stecken und den Fuhrpark als notwendiges Übel zu betrachten. Vielmehr ist es wichtig und alternativlos, Transparenz herzustellen, um hinsichtlich des – eigenen oder fremden – Fuhrparks überhaupt handlungsfähig und entscheidungsfähig zu sein. Denn nur etwas, was der Fuhrparkmanager „kennt“ und was er transparent vor Augen hat, kann er dann auch einer Optimierung zuführen.

	Motorwagen €/Monat	Anhänger €/Monat	Zug €/Monat	€/KM	€/Tag
A: Technische Angaben					
1 Interne Nummer	8698	8699			
2 Amtl. Kennzeichen	M-CS 8698	M-CS 8699			
3 Art	Zugmaschine	Anhänger			
4 Baujahr	2012	2012			
5 Anschaffungsjahr	04.11.2012	04.11.2012			
6 Finanzierungsart	Finanzkauf	Finanzkauf			
8 Anzahl Reifen Vorderachse	2				
9 Anzahl Reifen Hinterachse	8				
11 Anzahl Reifen Anhänger/Auflieger	4	4			
D: Auswertung					
42 Abnutzung (50%)	1.921,18 €	407,22 €	2.328,40 €	0,3981 €	
43 Treibstoffkosten	2.520,00 €		2.520,00 €	0,4200 €	
44 Schmierstoffkosten (3%)	75,80 €		75,80 €	0,0126 €	
45 Reifen Vorderachse	28,40 €		28,40 €	0,0047 €	
46 Reifen Hinterachse	105,60 €		105,60 €	0,0176 €	
47 Reifen Liftachse		0,00 €	0,00 €	0,0000 €	
48 Reifen Anhänger/Auflieger		32,64 €	32,64 €	0,0054 €	
49 Kosten Reparaturen eigen/Ersatzteile	60,00 €		60,00 €	0,0100 €	
50 Kosten Reparaturen fremd	375,00 €		375,00 €	0,0625 €	
51 HU/AU/BSU/SP/§57b/Gaspfgr./Feuert	0,00 €		0,00 €	0,0000 €	
52 Ausl. Straßengebühren/Tunnelgeb. et	0,00 €		0,00 €	0,0000 €	
53 DL Autobahngelbühr	141,12 €		141,12 €	0,0235 €	
E: VARIABLE: Km-abhängige Kosten			5.666,76 €		0,9445 €
F: Fahrpersonalkosten			3.626,05 €		172,67 €
G: FIX: Feste Fahrzeugkosten			3.892,76 €		185,37 €
H: Einsatzkosten			13.185,57 €		
I: Gemeinkosten			1.000,00 €		47,62 €
J: Gesamtkosten			14.185,57 €		47,62 €

Monatszusammenfassung	
Monateinnahmen LKW	15.225,00 €
Kosten LKW	14.185,57 €
Monatsergebnis	1.039,43 €

Kombination Km/Zeit	
V. Km-Satz	0,9445 €
F. Tages-Satz	405,66 €
G. Stop Satz	23,1035 €
G. KM-Kosten	2,36 €

	Motorwagen €/Monat	Anhänger €/Monat	Zug €/Monat	€/KM	€/Tag
A: Technische Angaben					
1 Interne Nummer	8698	8699			
2 Amtl. Kennzeichen	M-CS 8698	M-CS 8699			
3 Art	Zugmaschine	Anhänger			
4 Baujahr	2012	2012			
5 Anschaffungsjahr	04.11.2012	04.11.2012			
6 Finanzierungsart	Finanzkauf	Finanzkauf			
8 Anzahl Reifen Vorderachse	2				
9 Anzahl Reifen Hinterachse	8				
11 Anzahl Reifen Anhänger/Auflieger	4	4			
D: Auswertung					
42 Abnutzung (50%)	1.921,18 €	407,22 €	2.328,40 €	0,3981 €	
43 Treibstoffkosten	2.520,00 €		2.520,00 €	0,4200 €	
44 Schmierstoffkosten (3%)	75,80 €		75,80 €	0,0126 €	
45 Reifen Vorderachse	28,40 €		28,40 €	0,0047 €	
46 Reifen Hinterachse	105,60 €		105,60 €	0,0176 €	
47 Reifen Liftachse		0,00 €	0,00 €	0,0000 €	
48 Reifen Anhänger/Auflieger		32,64 €	32,64 €	0,0054 €	
49 Kosten Reparaturen eigen/Ersatzteile	60,00 €		60,00 €	0,0100 €	
50 Kosten Reparaturen fremd	375,00 €		375,00 €	0,0625 €	
51 HU/AU/BSU/SP/§57b/Gaspfgr./Feuert	0,00 €		0,00 €	0,0000 €	
52 Ausl. Straßengebühren/Tunnelgeb. et	0,00 €		0,00 €	0,0000 €	
53 DL Autobahngelbühr	141,12 €		141,12 €	0,0235 €	
E: VARIABLE: Km-abhängige Kosten			5.666,76 €		0,9445 €
F: Fahrpersonalkosten			3.626,05 €		172,67 €
G: FIX: Feste Fahrzeugkosten			3.892,76 €		185,37 €
H: Einsatzkosten			13.185,57 €		
I: Gemeinkosten			1.000,00 €		47,62 €
J: Gesamtkosten			14.185,57 €		47,62 €

Monatszusammenfassung	
Monateinnahmen LKW	15.225,00 €
Kosten LKW	14.185,57 €
Monatsergebnis	1.039,43 €

Kombination Km/Zeit	
V. Km-Satz	0,9445 €
F. Tages-Satz	405,66 €
G. Stop Satz	23,1035 €
G. KM-Kosten	2,36 €

Die Fahrzeugkostenrechnung bleibt nach wie vor das einzige Tool, das Unternehmen in die Lage versetzt, hinsichtlich ihres Fuhrparks entscheidungsfähig zu sein

Gute Tools für die Fahrzeugkostenrechnung bieten immer Eingabemöglichkeiten für Grunddaten, fixe Kosten und variable Kosten

Sie fragen sich, welche Entscheidungen hinsichtlich des Fuhrparks überhaupt anstehen?

Gilt es nicht, regelmäßig neu zu entscheiden, wie ein LKW seine Tour fährt? Welche Tour er fährt? Und ist es nicht von herausragender Bedeutung, was eine gute Tour kosten darf oder Erlösen muss? Dies führt zur Entscheidung über den Verkaufspreis der Transportleistung, aber auch zur Entscheidung über die Anzahl von Fahrzeugen. Um nur ein paar Beispiele zu nennen. Was haben alle diese Entscheidungen gemeinsam? Man stellt sich die Frage, anhand von was bzw. auf Basis welcher Erkenntnisse man diese Entscheidungen fällen sollte. Wie kommt man also zu Erkenntnissen, die als Entscheidungsgrundlage dienen können?

Diese berechtigte Frage führt uns direkt zum Thema Fahrzeugkostenrechnung. Das Tool Fahrzeugkostenrechnung versetzt das Management in die Lage, Entscheidungen zu treffen; fundiert und nicht aus dem Bauch heraus oder irgendwelchen Trends folgend.

Fahrzeugkostenrechnung als Entscheidungshilfe

1. Ohne Fahrzeugkostenrechnung keine Tourenplanung

„Tourenplanung?“...werden Sie denken, das macht bei uns die Software! Das ist richtig! Doch Touren zu planen ist ja kein Selbstzweck, sondern hat den Grund, die Wirtschaftlichkeit einer Fahrzeugflotte zu verbessern. Also die Kosten zu kennen und zu verringern. Und was braucht eine Software am dringendsten? Sie erinnern sich? Stammdaten! Ohne Stammdaten gibt es keine ausreichenden Kriterien für die Software zu planen. Auch die Kosten je km, je Fahrer, je Fahrzeugart, je Anhänger, je Tag, je Stunde und vieles mehr sind Parameter für die Software, eine kostenoptimierte Tour zusammenzustellen. Doch woher kennt die Software diese Daten? Wenn Sie die Realität abbilden wollen, nur aus Ihrer Fahrzeugkostenrechnung!

Denken Sie immer daran: Nachdem die Software die logistischen Kriterien wie bspw. Fahrzeugart, Entfernung, Abholmenge, Zeitpunkt etc. geklärt hat, wird als nächstes nach Kosten-

kriterien entschieden. Sie müssen über die Stammdaten fixe und variable Kosten als Berechnungsparameter vorgeben. Und Sie erhalten diese Informationen nur aus Ihrer Fahrzeugkostenrechnung. Es gibt keine andere Quelle.

2. Ohne Fahrzeugkostenrechnung keine Entscheidung für oder gegen das Outsourcing durch die Molkerei

Nehmen wir an, Sie möchten Ihren Fuhrpark auslagern oder die Transportdienstleistungen neu vergeben. Wie könnten Sie das entscheiden, wenn Sie nicht wissen, welche Höhe die wichtigen Kennzahlen aktuell haben: Beispielsweise die Kosten der Erfassung je Stopp oder je Kilogramm Milch. Oder die Vollkosten einer bestimmten Tour im Monat? Nur mit seriös ermittelten, echten Vergleichsdaten können Sie die Entscheidung für oder gegen Outsourcing oder für oder gegen einen einzelnen Dienstleister fällen. Sie wollen doch wissen, ob Outsourcing wirtschaftlich interessant ist, also günstiger ist, oder? Die notwendigen Informationen erhalten Sie nur – und wirklich nur – aus Ihrer eigenen Fahrzeugkostenrechnung!

3. Entscheidungsgrundlage für Umsetzung eines neuen Auftrags für Ihren Fuhrpark

Sie sind Transportunternehmer und überlegen sich, eine Tour zu übernehmen? Sie sind Fuhrparkleiter einer Molkerei und prü-

fen, wie Sie ein neues Gebiet und neue Sammelstellen in Ihren Fuhrpark integrieren können?

Wann haben Sie die letzte Entscheidung im Unternehmen gefällt, die nicht mittelbar oder unmittelbar mit Geld zu tun hatte? Hier ist es genauso. Wird Ihnen eine Tour angeboten, wird man Ihnen ein Angebot machen, wie hoch die Vergütung sein soll oder man wird Sie um ein Angebot bitten. In beiden Fällen ist es doch unabdingbar, dass Sie wissen, wie hoch die Kosten (heute schon mit Ihren Fahrzeugen auf vergleichbaren Touren) sind. Sie können schon vor der Übernahme des Geschäfts berechnen, ob ein ausreichender Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden kann oder nicht. Und Sie können erkennen unter welchen Bedingungen (z. B. Mindestausslastung oder Maximalkilometer pro Tag oder ähnlich) Geld zu verdienen ist. Diese Bedingungen können Sie dann verhandeln und wenn Ihnen das nicht gelingt, ein wenig lukratives Geschäft auch einmal ablehnen. Zudem haben Sie mit diesen Erkenntnissen aus der Fahrzeugkostenrechnung auch die Möglichkeit, Touren oder Fahrtgebiete neu zu kreieren und kritisch zu überdenken.

Die Fahrzeugkostenrechnung bleibt nach wie vor das einzige Tool, das Sie in die Lage versetzt, hinsichtlich Ihres Fuhrparks entscheidungsfähig sein. Aufgrund der hohen Kosten der Transportlogistik sind dies ausnahmslos Entscheidungen von Tragweite für Ihr Unternehmen – ob Transportunternehmen oder Molkereibetrieb.