



Spielzeughersteller senkt Transport- und Verpackungskosten um fast 10 Prozent

Expense Reduction Analysts generiert zusätzliche Gewinne für neue Investitionen

DAS ERA-ERGEBNIS

SIMM Marketing ist Hersteller von Kinderspielzeugen mit bekannten Marken wie Lena und Darda Motor. Der Vertrieb läuft über die Vertriebskanäle Discounter, Versandhandel, Drogerieketten und Spielzeugmärkte. Die Fertigung der Spielzeuge erfolgt in Fernost und Tschechien. Die Logistik hat folglich eine hohe Bedeutung für SIMM. Um sicher zu gehen, dass man in diesem Bereich optimal für die Zukunft aufgestellt ist, beauftragte Herr Söhn, Geschäftsführer von SIMM, Heinrich Erkens von Expense Reduction Analysts (ERA), um die Transport- und Außenverpackungskosten zu überprüfen und zu optimieren.

Erkens stellte daraufhin ein Expertenteam bestehend aus den Analysten Klaus-Michael Plötz und Frank Brill zusammen. Das Team führte eine umfangreiche Analyse der Sendungsstrukturen im Bereich Transport, sowie der Bedarfe für Außenverpackungen durch. Bei der Erstellung der Anforderungsprofile wurde vor allem Wert auf die Einhaltung der Simm-Vorgaben hinsichtlich Qualität und Servicelevel gelegt, welche zuvor in Gesprächen mit allen Beteiligten erarbeitet worden sind. Mit Hilfe der gewonnenen Daten hat ERA Ausschreibungen durchgeführt, welche in allen Bereichen signifikante Einsparungen, sowohl bei neuen Anbietern als auch bei den Bestandslieferanten offenbarten.

In die Ausschreibung im Bereich Außenverpackung lud ERA drei Anbieter ein. Trotz des volatilen Marktes konn-



ten hier die Kosten von 33.000 Euro im Jahre 2008 überdurchschnittlich gesenkt werden. Neben dem Preis wurden folgende Kriterien in die Betrachtung aufgenommen: Einhaltung der Qualitätsrichtlinien (Spezifikationen) von SIMM, zuverlässige und pünktliche Lieferung, Flexibilität, Zahlungsbedingungen und die Möglichkeit der Lieferung frei Haus. Der bisherige Anbieter gab ein Angebot ab, das 21,85 Prozent unter dem bisherigen lag und machte somit das Rennen.

„Ich hätte nicht gedacht, dass bei den schon hart verhandelten Konditionen noch weitere Einsparungen erzielt werden können.“

Joachim Söhn, Geschäftsführer SIMM Marketing

Im Bereich Fracht beliefen sich die Ausgaben von SIMM im Jahr 2008 auf eine Summe von 259.000 Euro. Im Rahmen der Ausschreibung wurden mehr als zehn Anbieter zur Angebotsabgabe aufgefordert. Dabei sind auch sogenannte weiche Faktoren, wie Servicelevel, Zuverlässigkeit und Qualität, mit hoher Gewichtung in die Entscheidung einbezogen worden. Die Verantwortlichen bei SIMM folgten dem Vorschlag der ERA-Mitarbeiter und blieben im Landverkehr und der Seefracht bei den bisherigen Bestandslieferanten, durften sich jedoch über deutlich verbesserte Konditionen freuen. Insgesamt konnten hier die Ausgaben um 8,2 Prozent gesenkt werden.

Zusammen genommen wurden in den Bereichen Transport und Außenverpackung Ersparnisse in Höhe von 9,8 Prozent erzielt.

PROJEKTINFORMATION

Kategorie: Fracht, Außenverpackung

Branche: Produktion

Jährliche Kategoriekosten: 292.000 Euro

Jährliche Einsparungen: 9,8 Prozent