

BR Consulting

Tourenplanung mit Beratung

Herkömmliche Routenplanung zu einer permanenten Tourenoptimierung weiter entwickeln

An Lösungen für die Tourenplanung herrscht kein Mangel im Markt. Vorgegebene Lieferpunkte in eine optimale Reihenfolge bringen, die jeweils kürzeste oder schnellste Strecke berechnen und hierbei Geschwindigkeitslimits, Lieferzeitfenster und andere Restriktionen berücksichtigen. Mit solchen Tools versprechen unzählige Softwareprodukte dauerhafte Lösungen für Speditionen und Verlager.

Viele Systeme bieten Echtzeillösungen an, die die Routenführung nach verspäteten Anlieferungen, Staus und anderen Zwischenfällen neu berechnen. Manche IT-Häuser haben Branchenlösungen entwickelt, die den unterschiedlichen Anforderungen von Lebensmitteleinzelhändlern, Entsorgungsdienstleistern, Möbelherstellern und anderen Wirtschaftszweigen Rechnung tragen.

Alle Lösungen haben gemeinsam, dass sie auf vorhandenen Fuhrparks und Prozessen aufbauen und diese eingespielten Strukturen nicht hinterfragen. „Viele Flottenbetreiber können das vorhandene Optimierungspotential deshalb nicht wirklich nutzen“, kritisiert Bernd Rieger, Inhaber der Logistikberatung BR Consulting.

Vor allem bei Verteilerverkehren in der Region, bei Stückgutverkehren im B2B-Bereich – aber auch für B2C – ist der Verbesserungsbedarf groß: Abhilfe verspricht ein Konzept, das Rieger mit dem Softwarehaus Kratzer Automation aus Un-

The screenshot shows a software interface for tour planning. At the top, there are navigation buttons like 'Home', 'Fahrplan', 'Statistik', 'Bericht', and 'Einstellungen'. Below this is a header section with 'Tourplanung für 11. März 2015' and 'Anzahl der Fahrzeuge: 11, Anzahl der Touren: 12'. A table below lists tours with columns for 'Tour', 'Fahrzeugtyp', 'Fahrer', 'Fahrzeug', 'Zust.', 'Abf.', 'Anf.', 'Einsatzdatum', 'PKW', and 'Kategorie'. A map of the Munich region is shown on the right, with callouts pointing to specific tour stops. Three callout boxes contain text: 'Anzeige von allgemeinen Planungsinformationen (Anzahl verfügbare Fahrzeuge, Anzahl Zustell- und Abholaufträge, Einsatzdatum, etc.)', 'Hier werden die automatisch gebildeten Touren in Listenform angezeigt', and 'Sie entscheiden, ob alle zur Verfügung stehenden Fahrzeuge oder nur die benötigten Fahrzeuge verplant werden sollen.' Another callout points to a table with columns 'Stopp', 'Ankunft', 'Abfahrt', 'PKW', and 'Bemerkung'. A final callout points to a map area with the text 'Visualisierung der geplanten Touren inklusive Stopps in der Karte'.

Cadis-Transportmanagementsystem von Kratzer Automation: Bedienoberfläche

terschleißheim entwickelt hat. „Wir verknüpfen Tourenplanung mit Beratung in drei Phasen“, sagt Rieger. In der ersten Phase werden alle für die Transportdisposition relevanten Einflussfaktoren untersucht und vorhandene Schwachstellen aufgedeckt. In der zweiten Phase werden die in Phase eins dargelegten Verbesserungspotenziale organisatorisch und systemtechnisch umgesetzt. In Phase drei dann beim Kunden regelmäßig Kennzahlen erhoben und analysiert. Laufen die Vorgaben aus dem Ruder, werden die notwendi-

gen Veränderungen zeitnah angestoßen. Rund 20 Prozent Gesamtkosten lassen sich den bisherigen Erfahrungen zufolge mit diesem Konzept einsparen. So hohe Quoten sind nur möglich, wenn Tourenplanung sich nicht mit der Optimierung von Wegstrecken, Fahrzeiten, Ladereihenfolgen und Lieferterminen begnügt. Der Flottenbetreiber müsse auch den Fuhrpark anpassen, überflüssige Lkws abstoßen oder Fahrzeugtypen integrieren, sagt Rieger. Entsprechende Fahrzeuge werden während der Beratung ermittelt. Zu-

nächst analysieren in der Phase eins BR Consulting und Kratzer Automation die vorhandenen Planungen und Prozesse, in dem sie Fahrer und Disponenten befragen sowie Liefer- und Abholtermine erfassen. Vor allem Abholtermine werden bei der Entwicklung von Tourenplänen völlig unterschätzt. „Über die Hälfte dieser Abhol-Prozesse sind planbar“, betont Rieger. Häufig seien die Fahrzeugtypen nicht optimal, würden nicht den Anforderungen gerecht oder hätten das falsche Equipment.

Auf Basis der erhobenen Daten wird nun ermittelt, welche Fahrzeuge der Betreiber behalten, ersetzt oder ausgemustert werden sollen. Außerdem gebe es bei den Stamm- und Bewegungsdaten vieler Touren erhebliche Lücken, so Rieger. Es sei immer wieder festzustellen, dass auch über die Empfänger zu wenig bekannt sei. Sehr häufig würde deshalb der Optimierungsprozess nicht ausgeschöpft, da Kenntnisse über Öffnungszeiten und Anlieferbesonderheiten nicht in die Tourenplanung einbezogen würden. Höchstens 30 Prozent der Stammdaten (Fahrzeug, Empfänger und Restriktionen) seien wirklich gepflegt.



www.brconsulting.de
www.kratzer-automation.com