



Case Study

Optimierung der Seefracht

Die BPW Bergische Achsen Kommanditgesellschaft ist die Muttergesellschaft der BPW Gruppe. Mit mehr als 1.600 Mitarbeitern, darunter rund 120 Auszubildende, entwickelt und produziert das Familienunternehmen seit 1898 an seinem Stammsitz in Wiehl komplette Fahrwerksysteme für Lkw-Anhänger und -Auflieger. Zu den Technologien der BPW gehören unter anderem Achssysteme, Bremsentechnologie, Federung und Lagerung. Die Trailerachsen und Fahrwerksysteme made by BPW sind weltweit millionenfach im Einsatz. Ein umfangreiches Dienstleistungsspektrum bietet Fahrzeugherstellern und -betreibern darüber hinaus die Möglichkeit, die Wirtschaftlichkeit in ihren Produktions- bzw. Transportprozessen zu erhöhen.

Die Herausforderung

Seit rund 120 Jahren gibt es die BPW Gruppe am Markt. Eine der Erfolgszutaten ist das kontinuierliche Hinterfragen von Bestehendem. So wandte sich das Unternehmen 2011 an die HDS Consulting GmbH, um den Bereich Seefracht analysieren und optimieren zu lassen. Hier ist die Dienstleisterdecke umfangreich. Und es gibt wenige Vereinbarungen, wodurch die Kosten intransparent sind.

Die Lösung

Die HDS fährt nach Wiehl und führt gemeinsam mit der BPW eine Ist-Analyse der Seefracht durch. Man entschließt sich dazu, die Dienstleisterstruktur zu hinterfragen. In der Folge wird das Volumen ausgeschrieben. Beide Unternehmen entscheiden sich dafür, nur noch mit einem Dienstleister, einem neuen Partner, zusammenzuarbeiten.

Wider Erwarten kann der neue Dienstleister seine Versprechungen jedoch nicht halten. Die HDS unterstützt BPW infolge bei der Suche nach einer Alternative bei gleichbleibenden Kosten. Und das mit Erfolg.

Das Ergebnis

BPW arbeitet nach wie vor – und das schon seit vielen Jahren – mit dem gemeinsam mit der HDS ausgesuchten Dienstleister zusammen. Dieses Festlegen auf nur noch eine Spedition bringt dem Wiehler Unternehmen Einsparungen sowie Kostentransparenz bei langfristiger Preisbindung. Auch werden hierdurch die Prozesse verschlankt und der Kommunikationsaufwand verringert.

Firma

BPW Bergische Achsen
Kommanditgesellschaft

Ort

Wiehl,
Deutschland

Eckdaten

- Rund 1.500 TEU Export pro Jahr
- Etwa drei Millionen Euro Frachtkosten

Die Herausforderung

- Viele Dienstleister
- Wenige Vereinbarungen
- Intransparente Kosten

Die Lösung

- Reduzierung der Dienstleisterdecke
- Langfristige Preisbindung

Das Ergebnis

- Kostentransparenz
- Einsparungen
- Langfristige Sicherheit
- Übersichtliche Prozesse
- Minderung des Kommunikationsaufwandes

Über die

HDS International Group

Die HDS International Group ist eines der größten Beratungsunternehmen für Logistikkosten-Management in Europa. Mit Standorten in Braunschweig, Wien, Moskau, Ukraine und Indien.

HDS ist Marktführer in den Bereichen Logistikcontrolling, automatisierte Rechnungsprüfung und Gutschriftsverfahren für Logistikdienstleistungen.

Seit über 13 Jahren ist die HDS International Group für ihre Kunden tätig. In diesen erfolgreichen Jahren wurden mehr als 1.000 Projekte begleitet – und jährlich mehr als 1 Milliarde Euro Frachtaufkommen verhandelt.

Die HDS besteht aus mehr als 100 spezialisierten Fachkräften mit langjähriger Erfahrung im Bereich der Logistik.

Kontaktdaten

Willy-Brandt-Platz 16 – 20
38102 Braunschweig
www.hds-international.group

Fon: +49 531 288 75 – 0

Fax: +49 631 288 75 – 22

E-Mail: info@hds-consulting.com



Weitere Zusammenarbeit

Aufgrund der überzeugenden Ergebnisse im Bereich Seefracht und vor dem Hintergrund des fairen Verrechnungsmodells lässt sich die BPW seitdem immer wieder Benchmarks von der HDS erstellen. Zum Beispiel für die Projekte „Paketdienst“ und „Luftfracht“.

Guido Eyer, Director Supply Chain Management bei BPW, über die Zusammenarbeit mit der HDS

Herr Eyer, warum genau haben Sie sich dafür entschieden, sich im Bereich Logistik externe Unterstützung einzuholen?

Es ist wichtig, dass man auch mal Grundsätze infrage stellt – schon aus Schutz vor einer möglichen Betriebsblindheit, vor der niemand gefeit ist. Und genau deswegen arbeiten wir mit der HDS zusammen. Nach wie vor lassen wir uns Benchmarks erstellen – um zu sehen, ob wir mit den Entscheidungen, die wir getroffen haben, noch auf dem richtigen Weg sind.

War auch ein wenig Unbehagen dabei, wenn man einem außenstehenden Unternehmen Einblicke in seine Kosten gibt?

Nein, alles wird natürlich über Geheimhaltungsvereinbarungen abgesichert. Auch gehören Frachtkostenanalysen heute einfach zum erfolgreichen Arbeiten dazu. Und da darf man sich nicht scheuen, einen Experten mit ins Boot zu holen.

Wie lief das Projekt – kurz zusammengefasst – aus Ihrer Sicht ab?

Sehr gut. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass wir eine besondere Herausforderung bewältigen mussten. So konnte ein Dienstleister, für den wir uns gemeinsam mit der HDS entschieden haben, seine Versprechungen nicht einhalten. Es kam also zu einer im Vorfeld nicht eingeplanten zusätzlichen Ausschreibung. Hervorzuheben ist hier, dass die HDS für diese im Vorfeld nicht eingeplante Leistung auf ein Extra-Honorar verzichtet hat. Ein sehr faires Verrechnungsmodell, das nur im Erfolgsfall eine Beteiligung vorsieht. Auch aufgrund dieser Erfahrung arbeiten wir seitdem immer mal wieder mit der HDS zusammen. Wie aktuell für das Projekt „Paketdienst, Luftfracht“.

Was war die größte Errungenschaft der Zusammenarbeit?

Bezogen auf den Bereich Seefracht, haben wir durch die HDS einen Partner gefunden, der uns deutliche Effizienzgewinne gebracht hat. Unsere Ansprüche sind hier zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt.

Wie nachhaltig ist dieser Erfolg?

Der Erfolg ist – seit der Umstellung – nachhaltig gegeben. Da sind wir sehr zufrieden.