



Liebe Leserinnen und Leser,

**„Es ist unmöglich, in die Zukunft zu sehen,
und es ist gefährlich, es nicht zu tun.“**

Sir Henry Deterding (1866-1939), niederländischer Industrieller und Shell-Gründer

Bestände, Treibstoffverbrauch, Frachtraten: Die aktuelle gesamtwirtschaftliche Lage erhöht bei vielen Unternehmen die Bereitschaft, ihre Kostenstrukturen auf den Prüfstand zu stellen und neue Wege in der Gestaltung ihres Value Network Management zu gehen. Denn auch wenn heute niemand exakt sagen kann, wohin sich die Märkte im nächsten Jahr bewegen werden, ist eines sicher: Der derzeitige Preisverfall auf vielen Logistikmärkten wird sich auch wieder umkehren und dann bedarf es einer leistungsstarken Logistikorganisation, um die veränderten Marktgegebenheiten offensiv angehen und gestalten zu können. Vielfältige Ansatzpunkte hierfür präsentieren wir Ihnen wie immer im vorliegenden Newsletter.

++++
Informationen zu unserem Leistungsspektrum finden Sie unter www.timconsult.de

++++

In dieser Ausgabe lesen Sie (bitte klicken):

- Langsame Fahrt voraus – Kosteneinsparungen durch „Slow Steaming“?
- TIM CONSULT lädt Sie ein: LogiMAT 2010 in Stuttgart
- Russland: Frühstücksmeeting zum Thema „Nachhaltige Bestandsreduzierung“
- Deutschland, Europa und die ganze Welt – Kunden von TIM CONSULT zunehmend international
- Bringt fehlende Sicherheit den Zug zum Kippen? – Spannende Diskussionen bei „TIM CONSULT Best Practices Conference Rail Logistics Europe“
- Deutscher Logistik-Kongress 2009 als Stimmungsbarometer der Logistikbranche – Zuversicht gepaart mit Wunsch nach mehr Markttransparenz
- TIM CONSULT verstärkt das Team – 36 Jahre Erfahrung und Methodenexpertise
- TIM CONSULT in der Presse: Neue Veröffentlichung von Frieder Töpfer
- Kontakt

Mit herzlichen Grüßen aus Mannheim

Ihr TIM CONSULT-Team

Langsame Fahrt voraus – Kosteneinsparungen durch „Slow Steaming“?

Im Zuge der im letzten Jahr explosionsartig angestiegenen Treibstoffkosten sind Reeder vermehrt dazu übergegangen, die Fahrtgeschwindigkeit der Schiffe zu drosseln, um Treibstoffkosten einzusparen. Die Bunkerkosten sind zwar mittlerweile wieder gesunken, jedoch haben die aufgrund der aktuellen Wirtschaftskrise einbrechenden Transportaufkommen auf den Seeverkehrsmärkten zu einem dramatischen Verfall von Frachtraten und einem Anstieg von Überkapazitäten geführt. Um der schwierigen wirtschaftlichen Situation zu begegnen, wird nach wie vor von vielen Reedern auf das so genannte „Slow Steaming“ gesetzt.

„Slow Steaming“ bewirkt eine Reduktion des Treibstoffverbrauchs durch Verlangsamung der Fahrtgeschwindigkeit. So erfolgt oftmals eine Verringerung der durchschnittlichen Fahrtgeschwindigkeiten von 25 Knoten auf unter 20 Knoten, im Extrem auf bis zu 12 Knoten („Super Slow Steaming“). Gleichzeitig führt dies – durch die längeren Transitzeiten und damit geringeren Gesamtkapazitäten – zu einer höheren Auslastung der Schiffsflotte. Als Resultat des Slow Steamings verlängert sich beispielsweise eine Fahrt von China nach Nordwesteuropa um bis zu 18 Tage.

Um die Effekte einer solchen Geschwindigkeitsreduktion auf die Treibstoffkosten zu ermitteln, lassen sich von TIM CONSULT angebotene **Total Cost of Ownership (TCO)**-Analysen einsetzen. Danach ergibt sich bei einem 10.000 TEU-Schiff unter Zugrundelegung aktueller Bunkerkosten und einer Auslastung von ca. 80 % eine Treibstoffkosteneinsparung von ca. 120 \$ je TEU. Durch Slow Steaming entstehen hiermit interessante Potentiale für eine Ratenreduktion, deren Höhe durch eine TCO-Analyse identifiziert werden kann.



Abbildung 1: Beispiel eines Asien - Europa Services von Shanghai nach Bremerhaven
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Slow Steaming erscheint somit auf den ersten Blick als interessante Alternative, um in Zeiten schwacher Auslastung Kosten zu sparen. Dies ist jedoch nur die eine Seite der Medaille. Neben technischen Gegebenheiten, die der Reduktion der Fahrtgeschwindigkeit im Weg stehen können, sind zudem die ökonomischen Auswirkungen des Slow Steamings auf die Supply Chain des Verladers zu berücksichtigen. Durch die längere Zeit, die die Ware auf dem Wasser verbringt, entstehen hier zusätzliche Kapitalbindungskosten. Diese erhöhten Kapitalkosten können beim Transport hochwertiger Güter unter Umständen dazu führen, dass es für den Verloader ökonomisch sinnvoll ist, Transporte via Luftfracht abzuwickeln. Setzt man einen Kapitalkostensatz von 4 % p.a. an, so übersteigen im hier

dargestellten Beispiel die zusätzlichen Kapitalkosten die eingesparten Treibstoffkosten bereits bei einem Warenwert von ca. 60.000 \$ Dollar pro 20 Fuß Container. Dies umso mehr als der krisenbedingte Rückgang der Frachtraten auch in der Luftfracht zu verzeichnen ist.

Übersteigt der Warenwert eines Containers diesen „Break-Even“-Wert deutlich, wie dies bei Herstellern hochwertiger Konsumgüter oft der Fall ist, wird die mögliche Kostenersparnis, die dem Verlader in Form einer Ratenreduktion weitergegeben werden kann, durch die wesentlich höheren Kapitalkosten mehr als aufgehoben. Zudem kann es bei Kapitalkosten dieser Größenordnung sinnvoll sein, einen anderen Transportweg wie beispielsweise die Luftfracht, zu wählen, bei der wesentlich kürzere Transitzeiten zu weitaus geringeren Kapitalkosten führen. Eine Transparenz und Vergleichbarkeit zwischen unterschiedlichen Transportmodi ermöglicht die von TIM CONSULT angebotene **Tender Solution Suite (TSS)**. Diese ermöglicht es dem Verlader, im Rahmen von Ausschreibungen unterschiedliche Gebote bezüglich Kosten- und Servicekriterien zu evaluieren und somit die jeweils günstigste Allokation zu ermitteln.

Der Trade-off zwischen den Treibstoffkosteneinsparungen sowie den für den Verlader höheren Kapitalkosten ist jedoch nicht das einzige Kalkül, welches bei einer ökonomischen Bewertung des Slow Steamings zu beachten ist. Auf Verladerseite sind neben den reinen Kapitalkosten durch die längere „Lagerzeit“ auf See noch weitere Auswirkungen zu berücksichtigen. Zunächst können sich längere Lieferzeiten negativ auf Serviceziele auswirken. Zudem sind Unsicherheiten in der Planung zu berücksichtigen. Betrachtet man nun den Zeitraum, in dem der Empfänger auf seine Ware wartet, so führt eine Erhöhung der Lieferzeit dazu, dass die in diesem Zeitraum auftretende Nachfrage aufgrund des längeren Zeitraums schwerer abgeschätzt werden kann. Aus diesem Grund werden Sicherheitsbestände aufgebaut und Losgrößen erhöht. Man bestellt also lieber in größeren Abständen, dafür dann aber größere Mengen, um der Gefahr aus dem Weg zu gehen, Kundennachfragen nicht bedienen zu können. Dies kann in einer Supply Chain wiederum dazu führen, dass sich Änderungen in der Nachfrage entlang einer Supply Chain aufschaukeln. Ein intelligentes **Bestandsmanagement** nach der von TIM CONSULT entwickelten Methodik (vgl. hierzu auch Newsletter Nr. III/2009) ermöglicht es hierbei, die aktuelle Bestell- und Dispositionspolitik an die durch Slow Steaming verursachten Änderungen anzupassen und die Auswirkungen entsprechend zu quantifizieren.

Die Ausführungen zeigen, dass das heutzutage praktizierte Slow Steaming nicht nur Vorteile bringt, sondern auch einige Nachteile nach sich ziehen kann, die es gegeneinander abzuwägen gilt. Ergeben sich durch das Slow Steaming ökonomische Vorteile, besteht mithin auch ein Potential, diese Vorteile zwischen den Parteien aufzuteilen. Zur ganzheitlichen Bewertung des Slow Steamings ist eine differenzierte Auswertung auf Basis der oben vorgestellten Instrumente notwendig.

Bei weiteren Fragen zum Thema Slow Steaming oder zur Diskussion Ihrer individuellen Herausforderungen steht Ihnen das Team von TIM CONSULT zur Verfügung.

Dr. Eberhard Schmid
Senior Consultant
+49 (621) 150448-68
e.schmid@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

TIM CONSULT lädt Sie ein: LogiMAT 2010 in Stuttgart

Vom **2. bis zum 4. März 2010** treffen auf der neuen Landesmesse am Stuttgarter Flughafen erneut internationale Aussteller auf Entscheider aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, die kompetente Partner suchen. Im Fokus stehen innovative Produkte, Lösungen und Systeme für die Beschaffungs-, Lager-, Produktions- und Distributionslogistik.

Auch TIM CONSULT präsentiert sich erneut auf der 8. Internationalen Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss – der LogiMAT 2010 – unter dem Motto

Logistik ist mehr ... als Technik

Wir stellen ausgewählte Projekte aus den Bereichen Netz, Transport, Lager und Bestand vor und zeigen, wie sich auch erfolgreiche Wertschöpfungsnetzwerke weiter optimieren lassen. Von der größten und erfolgreichsten Transportbenchmarking-Initiative über ein hocheffizientes Logistikzentrum für Fashionprodukte bis hin zur selektiven Reduzierung der Bestände bei gleichzeitiger Steigerung der Artikelverfügbarkeit plant, begleitet und realisiert TIM CONSULT weltweite Projekte.

Besuchen Sie uns in **Halle 5, Stand 504** und überzeugen Sie sich vom Nutzen unserer Beratungsleistungen für Ihr Unternehmen.

Ihren **kostenfreien Eintrittsgutschein** zur LogiMAT 2010 haben wir bereits für Sie reserviert!

Bitte fordern Sie Ihre persönliche Eintrittskarte [hier](#) an.

Das Team von TIM CONSULT freut sich auf Ihren Besuch!

Frieder Töpfer
Principal
+49 (621) 150448-75
f.toepfer@timconsult.de

Marco Krämer
Projektleiter
+49 (621) 150448-80
m.kraemer@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Russland: Frühstückstreffen zum Thema “Nachhaltige Bestandsreduzierung”

Das von TIM CONSULT organisierte Frühstückstreffen fand diesmal in den Räumlichkeiten des Moskauer Hilton Hotels statt. Das Hotel ist in einem der „Sieben Schwestern“ genannten stalinistischen Prachtbauten untergebracht und begrüßte die Teilnehmer nicht nur mit einer überwältigenden Eingangshalle, sondern auch einem prachtvollen Christbaum sowie einem mannshohen Knusperhäuschen.



Abbildung 2: Empfang des Moskauer Hilton Hotels
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Insgesamt kamen mehr als 15 Manager aus der Lebensmittel- und/oder der Einzelhandelsbranche, um Kontakte mit ihren Kollegen zu pflegen und sich über den neuen TIM CONSULT-Ansatz zum Bestandsmanagement zu unterrichten.

In der Einführungspräsentation erläuterte TIM CONSULT die Hauptpunkte ihres Ansatzes zur nachhaltigen Bestandsreduktion.

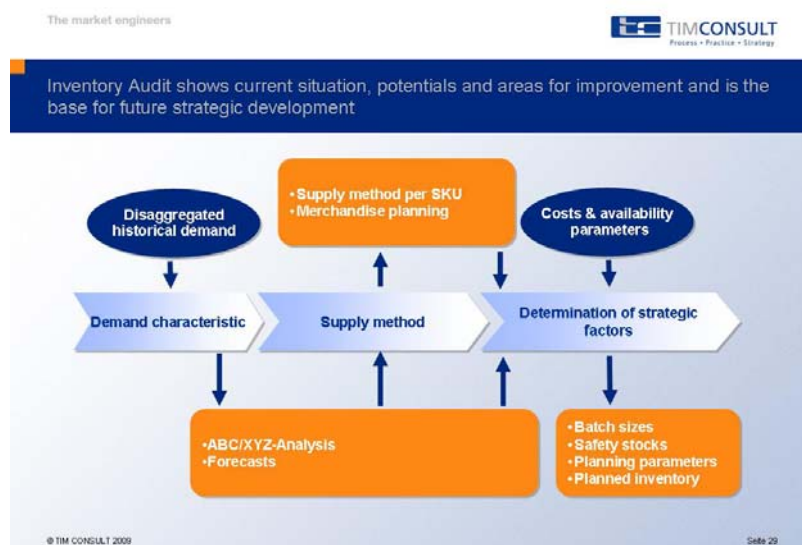


Abbildung 3: Die drei Hauptphasen eines Bestandsaudits
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

TIM CONSULT empfiehlt ein dreiphasiges Vorgehen, das mit einem Bestandsaudit anfängt. Hierbei wird zuerst einmal die Struktur der Bestände untersucht und zwar sowohl unter einem logistischem als auch unter einem wertbasierten Ansatz.

Im nächsten Schritt werden nicht nur einfach die Bestände und Bewegungen in der Vergangenheit betrachtet, sondern es werden auch vorwärtsgerichtete Aspekte, wie saisonale Schwankungen oder Marketing getriebene Faktoren wie Werbemaßnahmen und Verkaufsförderung, mit einbezogen. Eine Betrachtung jeder einzelnen SKU ist immer dann vorzuziehen, wenn entsprechende Daten verfügbar sind, andererseits kann man sich auch mit der Auswahl von typischen SKU behelfen (insbesondere für sehr kurzlebige Artikel).

Das Verstehen der Nachfragecharakteristik ist die Voraussetzung für die Einordnung der Artikel in neun verschiedenen Nachfrage- und Wertkategorien, von denen jede eine speziell abgestimmte Vorgehensweise beim Bestandsmanagement benötigt

Unter Berücksichtigung dieser Kategorien wird nun der bevorzugte Supply Modus und der optimale Warenfluss ausgewählt. Bei der Auswahl spielen Überlegungen zur Verfügbarkeit und die Fähigkeiten sowie die Zuverlässigkeit der Lieferanten eine entscheidende Rolle.

Basierend auf den getroffenen Festlegungen setzt TIM CONSULT anschließend ein Simulationstool zur Ermittlung der besten Bestandsmanagementalgorithmen und Parameter ein. Diese können dann in das kundeneigene ERP oder Bestandsmanagementsystem übernommen werden

Im nächsten Schritt empfiehlt TIM CONSULT notwendige Änderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation zur Sicherung der Nachhaltigkeit der Bestandssenkung und der damit einhergehenden Erhöhung der Verfügbarkeit. TIM CONSULT zeigte anhand von Fallstudien, dass hohe Bestände häufig mit schlechter Verfügbarkeit einhergehen und dass die von TIM CONSULT vorgeschlagene Vorgehensweise Bestände senkt und gleichzeitig die Verfügbarkeit verbessert.



*Abbildung 4: Herr Luft präsentierte TIM CONSULT's Ansatz zum Bestandsmanagement
Quelle: TIM CONSULT GmbH*



Abbildung 5: Teilnehmer in der Diskussion

Quelle: TIM CONSULT GmbH

“Wie oft soll die Prognose durchgeführt werden? Wie berücksichtigt man Substitutionseffekte? Wie kann man Prognosen in einer Warenwelt mit schnell wechselnden Artikeln durchführen?“ Alles das waren Fragen, die, angeregt durch die Präsentation, aber durchaus aus dem täglichen Leben der Teilnehmer kommend, anschließend intensiv von den Teilnehmern diskutiert wurden.

Wir nutzen diese Gelegenheit, allen Teilnehmern noch einmal für ihre wertvollen Beiträge zu danken, die die Veranstaltung so erfolgreich machten.

Michael Boos
Principal
+49 (621) 150448-65
m.boos@timconsult.de

Gregor Luft
Principal
+49 (621) 150448-82
g.luft@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Deutschland, Europa und die ganze Welt: Kunden von TIM CONSULT zunehmend international

„TIM ...who?“ Offen oder unausgesprochen werden wir bei neuen Klienten regelmäßig mit dieser Frage konfrontiert. So im letzten Jahr durch den Leiter Global Logistics Procurement eines markt-führenden US-Technologieunternehmens mit Sitz in Texas oder den Leiter Global Ocean Freight Procurement eines globalen japanischen Automobilzulieferers in Tokio.

TIM CONSULT ist ein junges (Start 1995, Team ab 1999, außereuropäische Klienten ab 2002) und mit aktuell 43 Teammitgliedern im Weltmaßstab kleines Beratungsunternehmen. Die Zeit und der Ressourceneinsatz, um branchenöffentlich – und gerade international – wahrgenommen zu werden, fehlen uns bisher. Dies insbesondere auch deshalb, weil TIM CONSULT in hochsensiblen Feldern arbeitet (Benchmarking, Logistikbeschaffung, Strategie, Organisation & Governance), wir Vertraulichkeit sicherstellen und folglich nur sehr selektiv Marketing betreiben.

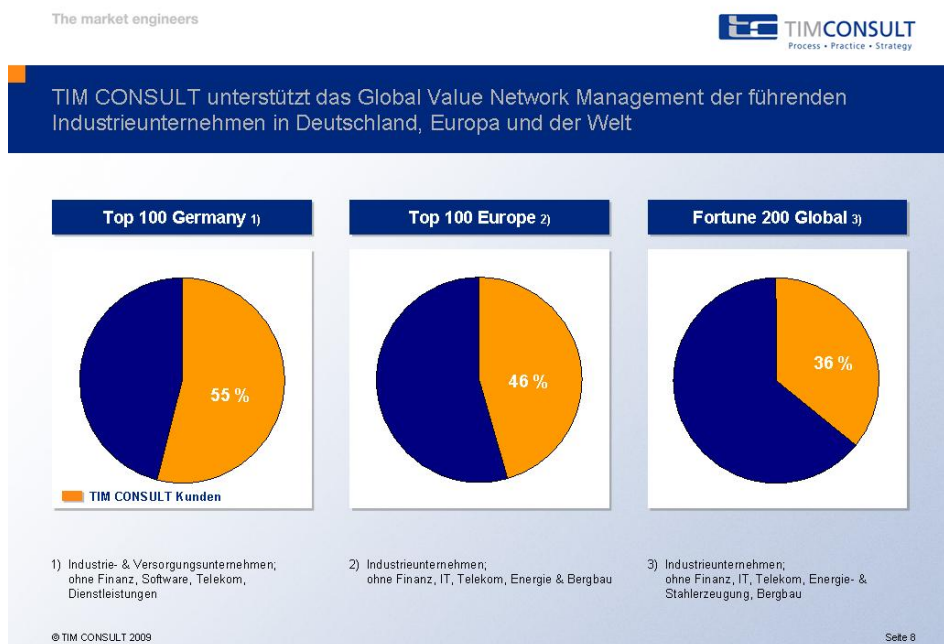


Abbildung 6: Kundenstruktur TIM CONSULT GmbH
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Für unsere Neukunden ist die Frage „TIM...who?“ höchst relevant: Die TIM CONSULT gestellte Aufgabe ist das globale Value Network Management – konkret das Entwickeln von Strategien, die Planung und die Optimierung sowie die erfolgreiche Umsetzung von warenbezogenen Geschäftsprozessen und Logistiknetzen in den Weltregionen und global.

Der richtige Partner in Beratung und Umsetzung muss internationale Erfahrung besitzen, ein mehrsprachiges, multinationales Team einsetzen und Erfolg nicht zuletzt durch ein internationales Kundenportfolio unter Beweis stellen. „How global is TIM?“ ist folgerichtig häufig die zweite Frage.

Wie antwortet man einem Entscheidungsträger eines internationalen Topunternehmens ohne Allgemeinplätze oder lange Aufzählungen von Klienten? Durch Verweis auf die Kundenstruktur von TIM CONSULT:

- 55 % der Top 100-Unternehmen in Deutschland
- 46 % der Top 100-Unternehmen in Europa und
- 36 % der Top 200-Unternehmen weltweit (45 % der Top 100)

Die Klassifizierung bezieht sich auf den Umsatz. Berücksichtigt sind i. W. Industrieunternehmen, ausgenommen sind bspw. die Branchen Banken, Versicherungen, Software und Telekom (s. o.).

Treiber des Wachstums von TIM CONSULT sind vor allem zwei Kundensegmente:

- Mittelständische Marktführer aus Deutschland und Europa,
in vielen Fällen in Familieneigentum stehend und eigentümergeführt, die wir in der Expansion in neue Marktregionen und der Integration ihrer weltweiten Netzwerke unterstützen, sowie
- Weltunternehmen aus allen Regionen (Europa, USA, Asien, Südafrika),
die unsere Leistungen im Feld Market Intelligence, Beschaffung von Logistikleistungen, Planung und Optimierung von Netzwerken, Lagern und Distributionszentren sowie Supply Chain Management kontinuierlich als Instrumente einsetzen, um ihre bereits globalen Value Networks besser zu integrieren. Aus diesem Grund waren auch im Krisenjahr 2009 85 % der o. g. Kundenbeziehungen aktiv.

Wir freuen uns über das Vertrauen unserer Kunden und darüber, dass sie die Marktinformationen, Leistungen und Instrumente von TIM CONSULT nutzen, um im aktuell so turbulenten Marktumfeld Kostenvorteile erzielen und zu verteidigen sowie ihr Global Value Network Management nachhaltig zu unterstützen.

Björn Klippel
Geschäftsführer
+49 (621) 150448-0
info@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Bringt fehlende Sicherheit den Zug zum Kippen? – Spannende Diskussionen bei „TIM CONSULT Best Practices Conference Rail Logistics Europe“

Am 01. Dezember 2009 hat TIM CONSULT in Frankfurt einen Workshop zu den Chancen und Herausforderungen schienengestützter Logistikkonzepte in Europa veranstaltet. Ca. 30 Teilnehmer aus verschiedenen Branchen kamen zusammen, um im kleinen Kreis intensiv über die Potentiale der Schiene im 21. Jahrhundert zu diskutieren. Die Referenten, Verantwortliche für Logistik aus europäischen Topfirmen, wie BMW, BSH, BAYER, WARSTEINER oder SAPPI, präsentierten den Teilnehmern ihre individuellen Herangehensweisen und Erfahrungen.

Trotz der Unterschiedlichkeit der teilnehmenden Unternehmen stellte sich schnell eine erstaunliche Ähnlichkeit der Herausforderungen in der schienengestützten Logistik heraus, für die jedoch sehr firmenspezifische Lösungen entwickelt wurden. Insbesondere die Möglichkeiten zur Bündelung von Teilmengen verschiedener Verloader beschrieben viele Teilnehmer als unzureichend. Häufig fehle es an Transparenz über potentielle Partner zur Bündelung kleiner Einzelmengen, weshalb die Güter oft nach wie vor auf der Straße transportiert werden. Auch Sicherheitsfragen stehen teilweise einer Verlagerung von der Straße auf die Schiene entgegen. So berichtete ein Teilnehmer, dass ein bereits realisierter regelmäßiger Zugverkehr nach Südosteuropa trotz aufwendiger Sicherheitsmaßnahmen aufgrund hoher Diebstahlschäden wieder eingestellt werden musste.



Abbildung 7: TIM CONSULT Geschäftsführer Björn Klippel begrüßt die Teilnehmer
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Die derzeitige Wirtschaftskrise bewirkt zudem bei vielen Verladern einen erheblichen Mengenrückgang, der zusammen mit dem gleichzeitigen starken Preisrückgang in vielen Segmenten des Straßengüterverkehrs die Wettbewerbsfähigkeit des Verkehrsträgers Schiene nachhaltig gefährdet.

Eine bisher bei vielen Unternehmen noch nicht realisierte Lösung könnte auch in der Entwicklung deutscher oder europäischer Plattformkonzepte liegen. Die Schaffung zentraler Verteilplattformen, beispielsweise zur Ver- und Entsorgung der europäischen Westhäfen, ermöglicht eine einfachere Mengenbündelung, allein oder mit weiteren Verladern, zu den Verteilplattformen und anschließende Feinverteilung via LKW zu den verschiedenen Zielen, deren individuelle Schienenanbindung nicht möglich wäre.

Die vielen interessanten Ansatzpunkte für Optimierung und Kooperation machen das Seminar zu einem Startpunkt. In den nächsten Monaten wird TIM CONSULT daher dem Teilnehmerwunsch folgend weitere Aktivitäten auslösen, um die begonnenen Diskussionen fortzuführen und seine Kunden bei der Optimierung Ihrer Transportnetze im Rahmen eines nachhaltigen Global Value

Network Management zu unterstützen. Sollten Sie Interesse an einer Einladung zu zukünftigen Veranstaltungen haben, sprechen Sie uns bitte einfach an.

Auch bei Fragen zur Veranstaltung, zu schienengestützten Logistikkonzepten oder anderen Themen rund um Logistik und Transport stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Steffen Zander
Projektleiter
+49 (621) 150448-74
s.zander@timconsult.de

Frederic Wessel
Consultant
+49 (621) 150448-64
f.wessel@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Deutscher Logistik-Kongress 2009 als Stimmungsbarometer der Logistikbranche – Zuversicht gepaart mit Wunsch nach mehr Markttransparenz

Vom 21. – 23. Oktober 2009 traf sich die Logistikbranche zum internationalen Erfahrungsaustausch auf dem 26. Deutschen Logistik-Kongress in Berlin. Wie auch in den vergangenen Jahren, hat sich die diesjährige Zusammenkunft erneut als ein Stimmungsbarometer der Branche erwiesen. Auf Grund des teilweise massiven Rückgangs der weltweiten Transportpreise innerhalb der letzten zwölf Monate stellte sich im Vorfeld des Kongresses insbesondere die Frage, ob aus Sicht der Branche die Talsohle bereits erreicht ist oder noch nicht. Die Antwort hierauf lieferten unter anderem zahlreiche Gespräche mit Vertretern sowohl der verladenden Industrie als auch Dienstleistern an dem sehr gut besuchten Stand von TIM CONSULT.

Die grundlegend positive Auffassung der Dienstleisterseite war hierbei, dass dem Ratenverfall im Spätsommer 2009 Einhalt geboten werden konnte und mittel- bis langfristig mit einer Erholung der Märkte und somit auch einem Anstieg des Ratenniveaus gerechnet wird. Auch von Seiten der Verlager war eine ähnliche Einschätzung der aktuellen Marktentwicklung zu vernehmen. Zwar sind diese prinzipiell eher an weiter sinkenden Transportpreisen interessiert, jedoch müssen sie dabei auch immer auf die Relation zwischen Kosten und dem benötigten Service achten. Ihre Zuversicht beruht daher insbesondere darauf, dass sich der Transportmarkt weiter stabilisiert und die von Ihnen in den vergangenen Monaten erzielten Preissenkungen auch längerfristig mit dem vereinbarten Service-Level realisiert werden können.

Die große Herausforderung für die verladende Wirtschaft war dabei in den letzten Monaten, die Marktentwicklung richtig einzuschätzen: „Wann ist der richtige Zeitpunkt gekommen, um auszuschreiben bzw. nachzuverhandeln?“ „Wie sind die eigenen Preissenkungen im Vergleich zum Markt zu sehen? Sind Ratensenkungen um 10 % wirklich gut?“

Hier zeigte sich in den einzelnen Gesprächen erneut, dass der von TIM CONSULT angebotene Market Intelligence Ansatz (für weitere Informationen siehe [Newsletter III/09](#)) eine ideale Unterstützung der Einkaufsabteilungen bietet. Neben zahlreichen Interessenten bestätigten dies im Rahmen von fachlichen Diskussionen auch mehrfach bestehende Kunden von TIM CONSULT, die insbesondere in den vergangenen Monaten von den vielfältigen Informationen aus dem umfangreichen Market Intelligence Angebot profitieren und diese erfolgreich im Markt umsetzen konnten.

Anhand der starken Praxisorientierung von TIM CONSULT finden Kunden im Market Intelligence Konzept eine exzellente Möglichkeit, Einkaufsprozesse zu unterstützen und effizienter zu gestalten. Veranstaltungen wie der Deutsche Logistik Kongress ermöglichen es, den „Puls der Branche“ zu fühlen. Gerne stehen wir Ihnen für ein Gespräch zur Verfügung, wie das Market Intelligence Konzept auch Ihnen bei der Bewältigung Ihrer individuellen Herausforderungen eine Unterstützung bieten kann.

Michael Kilger
Senior Consultant
+49 (621) 150448-79
m.kilger@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

TIM CONSULT verstärkt das Team – 36 Jahre Erfahrung und Methodenexpertise

■ **Albert Blum**

Senior Project Manager im Bereich „Business Logistics“ seit November 2009

Albert Blum war zuletzt Leiter des Zentralen Verkehrswesens der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München, verantwortlich für die Planung und Realisierung der Logistik von Produktionsmaterial und Fertigwaren sowie das Dienstleistermanagement regional und weltweit. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren

- Ausschreibung und Verhandlung von Frachten aller Verkehrsträger in Europa, Asien, Nord- und Südamerika und Afrika
- Ausschreibung und Verhandlung von Kontraktlogistikverträgen
- Entwicklung und Umsetzung von schienengestützten und multimodalen Logistiklösungen
- Operative Steuerung und Qualitätsmanagement von logistischen Leistungen

Nach Ausbildung zum Speditionskaufmann, mehrjähriger Tätigkeit in der Speditionswirtschaft und Studium zum Betriebswirt (DAV) an der Deutschen Außenhandels- und Verkehrsakademie in Bremen trat er 1973 in die von BOSCH und SIEMENS neu als Joint Venture gegründete BSH ein. Seine Aufgabe war der Aufbau und die Leitung des zentralen Verkehrswesens der Gruppe. In dieser Rolle hat Albert Blum die europäische und anschließend weltweite Expansion der BSH-Gruppe verantwortlich mitgestaltet – bis zum Eintritt in den Ruhestand im Jahr 2009.

Mit Albert Blum haben wir seit dem Jahr 2004 in vielen Projekten und in Europa, USA und China als Kunden zusammen gearbeitet. Er verbindet einen klaren konzeptionellen Blick und kluges Market Engineering mit einem langjährigen multiregionalen Markt- und Erfahrungswissen wie wenige andere. Aus diesem Grund sind wir froh, ihn als Mitglied unseres Teams zu haben. Er wird sein Wissen und Können in ausgewählten Projekten zum Nutzen unserer Klienten einsetzen.

■ **Jochen Schmidt**

Consultant im Bereich „Business Logistics“, insbesondere in den Kompetenzfeldern Transport & Traffic und Supply Chain Management seit Oktober 2009.

Diplom-Kaufmann, Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim mit Schwerpunkten in Wirtschaftsinformatik und Logistik. Diplomarbeit zum Thema „Change-Metriken zur Analyse und Prognose von Softwarefehlern“. Jochen Schmidt verfügt über Projekterfahrung im Bereich Supply Chain Management und Produktionsprogrammplanung, Luftfracht sowie über spezifische Branchenkenntnisse in der Automobilindustrie. Er ist Experte für quantitative Methoden sowie die Strukturierung und Programmierung von Datenbanken. Fähigkeiten, die in der quantitativen („fact-based“) Arbeitsweise von TIM CONSULT in Projektarbeit, Logistikausschreibungen und in den Market Intelligence Initiativen eine große Rolle spielen.

Björn Klippel
Geschäftsführer
+49 (621) 150448-0
info@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

TIM CONSULT in der Presse: Neue Veröffentlichung von Frieder Töpfer

„Die Aufgabenstellung ist eigentlich immer die gleiche: Wie kann man den Kommissionierprozess optimal gestalten? Ein Blick auf die Personalverteilung im Lager macht klar, dass das Gros der Mitarbeiter in der Kommissionierung gebunden ist.“

Dabei spielt die Art der Bereitstellung von Artikeln für die Kommissionierung eine entscheidende Rolle. Das komplexe Zusammenspiel von Kommissionierproduktivität und Artikelallokation auf die verschiedenen Lagerbereiche ist Gegenstand des Fachbeitrags, den Frieder Töpfer, Prinzipal und Leiter des Bereiches Logistics Engineering, im gerade erschienenen „Praxishandbuch Kommissionierung“ veröffentlicht hat.

Ein Auszug aus dem Beitrag ist unter folgendem [Link](#) zu finden, die Gesamtausgabe des Buches kann auf der Homepage des [Heinrich Vogel Verlags](#) bestellt werden.

Bei Fragen zur Veröffentlichung oder zur Thematik der optimalen Gestaltung von Lager- und Kommissionierbereichen steht Ihnen das Team von TIM CONSULT jederzeit gerne zur Verfügung.

Frieder Töpfer
Principal
+49 (621) 150448-75
f.toepfer@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Kontakt

TIM CONSULT GmbH
L15, 12–13
D-68161 Mannheim

Mail: newsletter@timconsult.de
Tel.: +49 (0) 621 150 448-0
Fax: +49 (0) 621 150 448-99
Web: <http://www.timconsult.de>

Geschäftsführer Björn Klippel
Registergericht Mannheim
HRB 8528

[Inhaltsverzeichnis](#)

Liebe Leserin, lieber Leser,
sofern Sie den Newsletter zukünftig nicht mehr beziehen möchten, so klicken
Sie bitte hier: [Unsubscribe Newsletter](#)

© 2009 by TIM CONSULT. Neben unseren eigenen Recherchen verarbeiten wir auch Informationen diverser öffentlich erscheinender Fachzeitschriften und Tageszeitungen. Die dargestellten Informationen geben die subjektive Einschätzung von TIM CONSULT wieder.

TIM CONSULT übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit der im Newsletter dargestellten Informationen. Die Weitergabe der Daten in jedweder Form bedarf der schriftlichen Zustimmung von TIM CONSULT.

Der Inhalt dieser E-Mail ist vertraulich. Falls Sie nicht der angegebene Empfänger sind oder falls diese E-Mail irrtümlich an Sie adressiert wurde, verständigen Sie bitte den Absender sofort und löschen Sie die E-Mail sodann. Das unerlaubte Kopieren sowie die unbefugte Übermittlung sind nicht gestattet. Die Sicherheit von Übermittlungen per E-Mail kann nicht garantiert werden.

The content of this e-mail is confidential. If you are not the named addressee or if this transmission has been addressed to you in error, please notify the sender immediately and then delete this e-mail. Any unauthorized copying and transmission is forbidden. E-Mail transmission cannot be guaranteed to be secure.
