




Liebe Leserinnen und Leser,

**„Wer nichts verändern will,  
wird auch das verlieren,  
was er bewahren möchte“**

Gustav Heinemann (23.07.1899 - 07.07.1976), ehem. deutscher Bundespräsident

ommerzeit – das heißt für viele Menschen Ferien, Strand und Eis im Liegestuhl. Es ist auch die Zeit, einmal tief durchzuatmen, um sich im Anschluss mit neuer Energie den anstehenden Aufgaben zu stellen. Und dieser Sommer wird wohl nicht nur auf dem Thermometer ein heißer Sommer werden: Der beginnende Wirtschaftsaufschwung sorgt auch auf den Logistikmärkten für viel Wirbel. So nähern sich die Frachtraten auf einigen Relationen, insbesondere im See- und Luftverkehr, bereits wieder ihren alten Höchstständen aus dem Sommer 2008.

Im vorliegenden Newsletter finden Sie wieder viele Beispiele, wie Sie auch bei der größten Hitze einen kühlen Kopf bewahren und Ihre Logistik auf die aktuellen Herausforderungen vorbereiten können. Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer!

+++++

Informationen zu unserem Leistungsspektrum finden Sie unter [www.timconsult.de](http://www.timconsult.de)

+++++

In dieser Ausgabe lesen Sie (bitte klicken):

- TIM CONSULT NetOptimizer 2.0 – Wer schneller reagiert, gewinnt!
- HERTH+BUSS wächst weiter
- Market Intelligence verstärkt im Fokus internationaler Unternehmen – Update Conference der Europe Road & Rail Initiative 2010 am 24. Juni in Frankfurt mit großem Zuspruch
- „Was man nicht messen kann, kann man auch nicht steuern“ – Wege zur Schaffung eines Emissionsmanagementsystems im Logistiksektor
- Was kostet der Transport vom Montageband zum Autohaus? – Erfolgreicher Start der neuen Market Intelligence Initiative für die Distribution von Fertigfahrzeugen
- TIM CONSULT auf der KONAKTIVA 2010 in Darmstadt

Mit herzlichen Grüßen aus Mannheim

Ihr TIM CONSULT-Team

## TIM CONSULT NetOptimizer 2.0 – Wer schneller reagiert, gewinnt!

Wenn das vergangene Jahr eines gezeigt hat, dann das Langfristprognosen nicht immer verlässlich sein müssen. Viele Unternehmen haben daher für dieses Jahr die Umsatzziele deutlich niedriger gesteckt, als noch vor 2 oder 3 Jahren erwartet. Ein ursprünglich für 2012 geplantes Betriebsergebnis soll nun beispielsweise erst 2015 erreicht werden. Doch kann das bedeuten, dass man die Differenz von drei Jahren nun einfach „aussitzt“?

Die schwindenden Absatzmengen mancher Industrien haben häufig dramatische Überkapazitäten und schlecht ausgelastete Lager und Transportmittel zur Folge. Was also tun, wenn ein Transport nach Russland nur noch 30 Cent pro Kilometer und ein Container aus Asien mittlerweile wieder 3.000 EUR kostet? Sicher hat jeder auf dem einen oder anderen Weg Vorteile aus den chaotischen Verhältnissen auf den Transportmärkten ziehen können. Ausschreibungen, Nachverhandlungen oder Prozessoptimierungen boomen, springen an mancher Stelle allerdings auch zu kurz. Kaum jemand geht mehr von einer raschen Erholung der Märkte aus, sollten daher nicht auch langfristige Strategien auf den Prüfstand gestellt und gegebenenfalls angepasst werden?

Immerhin lassen sich durch strukturelle Optimierungen dauerhaft größere Einsparpotentiale erzielen als durch kurzfristige Prozess- oder Preisoptimierungen. Betrachtet man die beiden großen Kostenblöcke Transport und Lager, so kannten beide 2009 nur eine Richtung – nach unten. Zum Ende des vergangenen Jahres zeigten sich erste Stabilisierungstendenzen, nur wie hat sich das Gefüge verschoben, vor allem im internationalen Vergleich? Ist es nun besser, den deutschen Markt aus Polen, Tschechien oder sogar Holland zu bedienen?

Die Antwort auf diese Fragen ist vergleichsweise einfach: Wer schneller reagiert, gewinnt. Da nun die viel gelobten Quick-Wins bereits realisiert wurden geht es darum sich strukturell neu aufzustellen. Lagerstandorte, die im Zuge einer Wachstumsstrategie und in Erwartung stark steigender Absätze eröffnet wurden, gilt es erneut unter die Lupe zu nehmen und Sourcingstrategien neu zu durchdenken.

TIM CONSULT setzt hierzu ein seit mehreren Jahren bewährtes, eigenentwickeltes Tool ein, den **NetOptimizer**. Er stellt ein Instrument zur Simulation und Bewertung von Netzkonfigurationen dar, bei dem der hohe Automatisierungsgrad und das breite Spektrum von Problemlösungsansätzen für maßgeschneiderte Lösungen sorgen. Somit kann der Nutzer vergleichsweise einfach die optimale Anzahl und Lage von Produktions- oder Lagerstandorten und gleichzeitig auch die bestmögliche Kundenallokation bestimmen. Der modulare Aufbau ermöglicht Optimierungen nach Kosten- und/oder Servicekriterien in unterschiedlichem Funktionsumfang und hat sich bereits in Projekten in Nordamerika, Asien und Europa bewährt. Im Gegensatz zu vielen anderen Produkten beantworten wir somit nicht nur die Frage nach geringsten Kosten, sondern auch nach höchstmöglichem Servicegrad. Darüber hinaus lässt sich durch die Kombination von Kosten- & Serviceoptimierung der Zielkonflikt quantifizieren und visualisieren.

Der NetOptimizer kommt seit 2010 im neuen Gewand (siehe Abbildung 1)

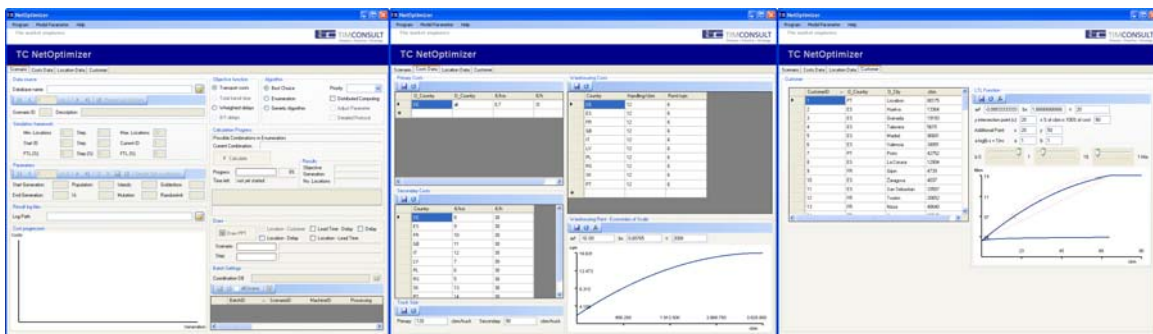


Abbildung 1: Neue Bedieneroberflächen im NetOptimizer 2.0

Quelle: TIM CONSULT GmbH

Im Hinblick auf die Benutzerfreundlichkeit und Parametervariation ist ein großer Fortschritt erreicht worden. Die Oberflächen wurden neu gestaltet und ermöglichen nun direkten Zugriff auf alle wichtigen Parameter wie Transportkostensätze, Bestandskosten, Skaleneffekte im Lager, Solllieferzeiten und viele weitere. Komplett neu sind darüber hinaus frei definierbare LTL-Kosten sowie Kapazitätsbeschränkungen der Lager.

Doch nicht nur an der Oberfläche präsentiert sich der NetOptimizer leistungsstärker als vorher, auch in der Tiefe der Funktionsvielfalt wurden weitere Fortschritte erzielt:

- Möglichkeit zur Anbindung an Microsoft SQL Server
- Alternative Optimierungsmöglichkeiten:
  - Genetischer Algorithmus: Hohe Geschwindigkeit versus angepasste Lösungsqualität
  - vollständige Enumeration: Evaluierung aller denkbaren Möglichkeiten erzeugt optimale Lösung, dauert bei komplexeren Problemen allerdings wesentlich länger
- Entwicklung interaktiver Präsentationen zur einfachen Ergebnisdarstellung

Durch die optionale Anbindung an den Microsoft SQL Server können nun wesentlich umfangreichere Problemstellungen als bisher gelöst werden. Die vollständige Enumeration als Ergänzung zum genetischen Algorithmus garantiert eine optimale Lösung und ist bei weniger umfangreicheren Problemstellungen sogar wesentlich schneller, was die Bearbeitungszeit drastisch verringert. Sie wird zudem als Verifikation und detaillierte Spezifikation der Ergebnisse des genetischen Algorithmus genutzt.

Die Ergebnisdarstellung mittels interaktiver Präsentationen sei nochmals kurz aufgegriffen. Aufgrund der Komplexität der Aufgabenstellung ist die klare Kommunikation der Ergebnisse entscheidend. Der Vorteil der vom NetOptimizer erstellten Präsentationen liegt in der Interaktivität. Bewegt man die PC-Maus über einen Lagerstandort, bekommt man Informationen zu den dort entstehenden Kosten, Kapazitäten, Standorteigenschaften etc. Selbiges gilt für die Kunden, wie beispielhaft aus Abbildung 2 ersichtlich ist.

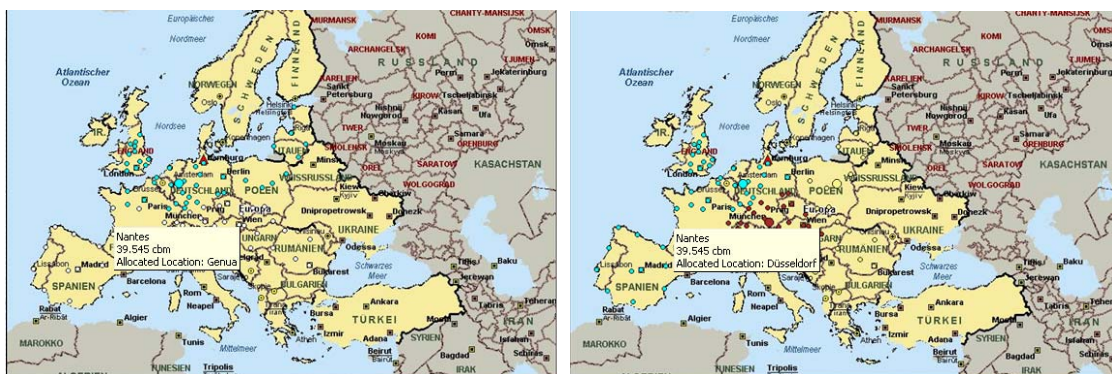


Abbildung 2: Ergebnis im 2-Lager-Fall (links) und im 3-Lager-Fall (rechts) mit Kundenzuordnung  
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Das Team von TIM CONSULT unterstützt seine Kunden seit Gründung 1995 im Bereich der Standortplanung, seit 2005 mit Hilfe des NetOptimizer. Wenn Sie also keine Software „von der Stange“ bevorzugen und es schätzen, dass die Köpfe hinter der Software sich tagtäglich mit

vielschichtigen Projekten aus den Gebieten Transporte, Lager & Bestände beschäftigen, dann könnte TIM CONSULT und der NetOptimizer Sie dabei unterstützen, das Beste aus ihrem Netzwerk zu holen. Sollten Sie Fragen haben oder weiterführende Informationen benötigen, sprechen Sie uns bitte an.

---

Dominik Hartung  
Senior Consultant  
+49 (621) 150448-73  
[d.hartung@timconsult.de](mailto:d.hartung@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

### HERTH+BUSS wächst weiter

Die HERTH+BUSS Fahrzeugteile GmbH & Co. KG ist ein Lieferant für Kfz-Teile und beliefert europaweit den Fachgroßhandel zur Versorgung der freien, markenunabhängigen Werkstätten.

TIM CONSULT begleitet seit 2002 die Unternehmensentwicklung von HERTH+BUSS, unter anderem bei der Planung mehrerer baulicher Erweiterungsstufen, Implementierung von Fördertechnik, Einführung von SAP LES etc. Weitere Details finden Sie im Download-Bereich unserer Homepage.

Trotz der Konjunkturkrise des Jahres 2009 baut HERTH+BUSS seine starke Marktposition weiter aus. Insbesondere der Export hat im laufenden Jahr stark zugenommen.

Der gemeinsam mit TIM CONSULT erarbeiteten Erweiterungsstrategie folgend, wurde im März 2010 mit dem Neubau einer Wareneingangshalle begonnen. Dadurch wird das bestehende Wareneingangs- und Warenausgangs-Gebäude (links im untenstehenden Bild) entlastet und zusätzlich Raum für die heute beengte Kundendienstabwicklung geschaffen. Die ersten Ergebnisse sind jetzt erkennbar.



Abbildung 3: Blick auf die Baustelle des neuen Wareneingangsgebäudes  
Quelle: TIM CONSULT GmbH

Die Rohbauarbeiten sollen bis Ende Juli abgeschlossen sein, sodass die Logistikflächen im vierten Quartal 2010 genutzt werden können. Die neuen Flächen ermöglichen eine verbesserte Abwicklung der Entladung von Containern, eine Beschleunigung der Durchlaufzeit im Wareneingang sowie eine bessere Gestaltung der Arbeitsplätze für den technischen Kundendienst.

Den neuen Baukörper nutzend, werden darauf zusätzlich zwei Büroetagen errichtet und diese mit dem vorhandenen Gebäude verbunden.

Die neue Wareneingangshalle wurde auf dem Grundstück so angeordnet, dass ein weiterer Erweiterungsschritt unter Berücksichtigung eines optimierten Materialflusses möglich ist.

---

Frieder Töpfer  
Principal Logistics Engineering  
+49 (621) 150448-75  
[f.toepfer@timconsult.de](mailto:f.toepfer@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

## **Market Intelligence verstärkt im Fokus internationaler Unternehmen – Update Conference der Europe Road & Rail Initiative 2010 am 24. Juni in Frankfurt mit großem Zuspruch**

2008 und 2009 waren für die Logistikbranche eine Periode der Extreme. Nach einer lang anhaltenden Boomphase bis Mitte 2008 folgte, bedingt durch die einsetzende Wirtschaftskrise, ein regelrechter Einbruch der Transportraten, welcher vor ca. einem Jahr seinen Tiefpunkt erreichte. Im Laufe des letzten Jahres gelang es den Dienstleistern die Kapazitäten an den Markt anzupassen und letztendlich auch die Raten wieder deutlich zu erhöhen – insbesondere im Luft- und Seeverkehr teilweise so stark, dass sie heute bereits wieder über dem Niveau aus der Boomphase in 2008 liegen.

Für europäische Landtransporte ist dieses Niveau noch nicht erreicht. Durch die erfolgten Kapazitätsanpassungen kam es zwar zu einer deutlichen Erhöhung des Preisniveaus, insbesondere in solchen Märkten die im letzten Jahr besonders stark unter dem Rateneinbruch zu leiden hatten. Ein Beispiel hierfür sind die Exportströme aus Westeuropa in Richtung Russland. Aufgrund der hohen Angebotselastizität des Straßentransportmarktes ist jedoch in wenigen Wochen mit einer Zunahme der im Markt verfügbaren Fahrzeugkapazitäten zu rechnen, was sicherlich auch Einfluss auf die Preisbildung haben wird.

Die massiven Turbulenzen der Transportmärkte in den letzten zwei Jahren haben zur Folge, dass Unternehmen händeringend nach Möglichkeiten suchen, detaillierte und bedarfsgerechte Markteinblicke zu erhalten – Informationen mit denen die eigene Position im Markt ermittelt werden kann und zeitnah aktuelle Entwicklungen der immer volatileren Transportmärkte richtig eingeschätzt werden können. Mit Fragestellungen wie „Was ist eine Ratenreduzierung um 10 % im Marktvergleich eigentlich wert? – „Das Ergebnis der Nachverhandlungen ist +5 %. Ist das ein Erfolg?“ sehen sich viele Marktteilnehmer heutzutage konfrontiert. Gerade mit Blick auf intransparente und immer volatiler werdende Märkte ist es zwingend notwendig, die eigene Position zu kennen – sei es um effizient am Markt aufzutreten oder intern gegenüber dem Management bzw. anderen Abteilungen argumentieren zu können.

Nicht zuletzt aus diesem Grund stoßen die bereits seit mehreren Jahren angebotenen Market Intelligence Initiativen von TIM CONSULT in diesem Jahr auf ein besonders großes Interesse im Markt.

Dies wurde insbesondere durch die Teilnahme vieler neuer Interessenten an der Update Conference der Europe Road & Rail Market Intelligence Initiative am 24. Juni 2010 in Frankfurt am Main nochmals unterstrichen. Zusammen mit bestehenden Partnern konnten die Interessenten an diesem Tag die Initiative kennen lernen und sich über aktuelle Themen auf den europäischen Landverkehrsmärkten und individuelle Erfahrungen mit der Market Intelligence Initiative austauschen. Im Rahmen des Zusammentreffens von mehr als zwanzig Managern, die in ihren Unternehmen das Frachtgeschäft verantworten, wurde umfassend – und in einem wettbewerbsrechtlich geprüften Rahmen – über die Markttrends und ihre Hintergründe diskutiert.

Vorgestellt wurde der neue Benchmark-Viewer, der in 2010 auch in dieser Initiative eingeführt wird. Weiterhin wurde auch die Arbeit am neuen Modul „LTL/Groupage“ für Sammelladungsverkehre gestartet. Dem von vielen Kunden geäußerten Bedarf folgend, wird daher in 2010 ein zusätzliches Benchmarking in diesem spannenden Teilmarkt durchgeführt. Viele Unternehmen wenden mehr als 50 % des Frachtbudgets für ein- und/oder ausgehende Stückgutverkehre auf - und haben gleichwohl aufgrund der Komplexität der Sendungsstrukturen und Ratenvereinbarungen dieses Marktsegment bisher oftmals stiefmütterlich behandelt. Die Ausweitung des Arbeitsfelds der marktführenden Market Intelligence Initiative auf diesen bislang als intransparent bekannten Teil des Transportmarktes eröffnet dem Frachteneinkauf ganz neue Perspektiven. Betrachtet werden sowohl die Segmente der eingehenden Logistik, speziell von Mitgliedern der Automobil-, Investitionsgüter- und technischen Gebrauchsgüterbranchen, als auch der ausgehenden Logistik, so z. B. von der Fast-Moving Consumer-Goods-Branche. Allein die auf der Update Conference vertretenen Unternehmen

repräsentieren ein Frachtbudget im Stückgutgeschäft von mehr als 800 Mio. EUR pro Jahr. Die Initiative wird die wichtigen LTL-Märkte Europas schrittweise in die Analyse einbeziehen. Die Entscheidung, wie vorzugehen ist, treffen die Teilnehmer.

Dem sehr guten Feedback der Teilnehmer der Update Conference und den positiven Rückmeldungen aus dem Markt folgend, wird die Europe Road & Rail Market Intelligence Initiative in 2010 weiter stark wachsen und garantiert somit den bestehenden und neuen Partnern einen stetig zunehmende Analysebreite und Detaillierungstiefe. Schon im Jahr 2009 war es der führenden Market Intelligence Initiative möglich, mehr als 1.450 Teilmärkte im europäischen Landverkehrsmarkt zu analysieren.

Sind auch Sie daran interessiert, ständig exzellente Market Intelligence für Ihr europäisches Landverkehrsgeschäft mit allen Verkehrsträgern zu erhalten und vielfältige Vorteile für Ihr Geschäft zu erzielen? Wenn ja, so steht Ihnen das Team von TIM CONSULT gerne für weitere Informationen zur Verfügung.

---

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

Dominik Hartung  
Senior Consultant  
+49 (621) 150448-73  
[d.hartung@timconsult.de](mailto:d.hartung@timconsult.de)

Florian Wildermuth  
Consultant  
+49 (621) 150448-71  
[f.wildermuth@timconsult.de](mailto:f.wildermuth@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

---

## „Was man nicht messen kann, kann man auch nicht steuern“ – Wege zur Schaffung eines Emissionsmanagementsystems im Logistiksektor

Klimaschutz auch aus Eigennutz – dass der Kampf gegen den Klimawandel neben der Sicherung der Lebensgrundlage zukünftiger Generationen auch große wirtschaftliche Vorteile mit sich bringt ist längst eine allgemein anerkannte Tatsache. Deshalb sind gerade in Zukunftsbranchen wie der Logistik Lösungen gefragt, die einerseits die Befriedigung der stetig wachsenden Kundenansprüche ermöglichen und andererseits auch möglichst umweltverträglich sind. Das Schlagwort der „Green Logistics“ beherrschte daher in den letzten Jahren die Titelseiten vieler einschlägiger Publikationen. Wie solch ein nachhaltiger Ressourcen Umgang in der betrieblichen Praxis gelebt, gemessen und vor allem gesteuert werden kann, ist jedoch in vielen Unternehmen noch unklar.

Hier kann ein **Emissionsmanagementsystem** Abhilfe schaffen. Dieses erlaubt durch die Schaffung eines konsistenten Systems zur Emissionserfassung, -berechnung und -kontrolle ein kontinuierliches Monitoring der verursachten Emissionen, und damit die Grundlage für die Auswahl und Einleitung geeigneter Maßnahmen zur Emissionsreduktion. Weitere Vorteile eines solchen Systems sind neben der geringeren Umweltbelastung auch Kosteneinsparungen durch die Aufdeckung bestehender Prozesseffizienzen, die Senkung von Energiekosten und ein verbessertes Image bei Kunden und in der Öffentlichkeit.



Abbildung 4: Phasenmodell zur Schaffung eines Emissionsmanagementsystems  
 Quelle: TIM CONSULT GmbH

Entscheidend für die erfolgreiche Entwicklung und anschließende Integration eines solchen **Emissionsmanagementsystems** in den betrieblichen Alltag ist sowohl die Formulierung von strategischen Zielen als auch die Bereitschaft der Unternehmensführung, die erforderlichen Datensammlungen und eine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit zu fördern. Im Logistikbereich ist außerdem die Frage zu beantworten, welche organisatorische Abgrenzung zu wählen ist, da viele Dienstleistungen firmenextern erbracht werden, jedoch für den reibungslosen Verlauf der Logistikkette notwendig sind und somit theoretisch eingerechnet werden müssten.

Für die Entscheidung über die Grenze des Betrachtungsumfangs bieten sich unterschiedliche Ansätze an:

- **Eigentumsbasierter Ansatz:** Emissionen eines Prozesses werden in Abhängigkeit vom Eigentumsanteil erfasst. (Bsp.: Emissionen eines Joint-Ventures mit einem Eigentumsanteil von 50% werden nur zu 50% erfasst)

- **Kontrollbasierte Ansätze:** Emissionsquellen werden in Abhängigkeit von ihrer operativen oder finanziellen Beeinflussbarkeit einbezogen. (Bsp.: Ein Joint-Venture, an dem man zwar finanziell beteiligt ist, aber nicht operativ tätig ist, würde bei einer auf die operative Kontrolle basierenden Abgrenzung nicht in den Betrachtungsumfang einbezogen werden)

Die Wahl des passenden Ansatzes hängt von den Zielvorgaben und der Struktur des Unternehmens ab; grundsätzlich empfiehlt sich aber eine Verbindung von anteils- und kontrollbasierten Systemen.

Ist eine organisatorische Abgrenzung erfolgt, müssen emissionsverursachende Faktoren definiert werden, welche sowohl die **direkten** (beispielsweise Treibstoffverbrauch) als auch **indirekt** erzeugten Emissionen (beispielsweise Emissionen aus der Erzeugung des im Betrieb verbrauchten Stroms) erfassen. Auch Emissionen, welche im Rahmen einer Dienstleistung oder Vorproduktion von Drittanbietern verursacht werden, können in die Betrachtung einbezogen werden. Somit wären bei einem Transportdienstleister nicht nur die direkten Transportemissionen und die indirekten, durch Stromproduktion induzierten Emissionen zu ermitteln, sondern auch Emissionen festzuhalten, welche durch Outsourcing bzw. Contracting entstehen.



Abbildung 5: Klassifizierung von Emissionsfaktoren

Quelle: TIM CONSULT GmbH

Sind alle Emissionsfaktoren ermittelt, kann die Emissionsberechnung beginnen. Hierzu ist ein Referenzjahr festzulegen um eine Vergleichsgrundlage zu gewährleisten. Außerdem muss das Emissionsmanagement-Design sicherstellen, dass eine effiziente Steuerung durch eine reibungslose Datenerhebung dauerhaft sichergestellt ist. Oft ist eine Online-Lösung oder ein firmeninternes Tracking-System geeignet, um die firmeninternen Emissionsdaten zu erfassen.

Nach der Datenerfassung können eine Bestandsanalyse erfolgen, Reduktionspotentiale ermittelt und ein Planziel auf Basis der ermittelten Erkenntnisse festgelegt werden. Dieses Ziel wird jährlich mit Hilfe des **Emissionsmanagementsystems** überprüft. Gegebenfalls muss auch das bestehende System an veränderte Rahmenbedingungen in der Firma angepasst werden. Ein Emissionsbericht dokumentiert die erfassten Daten und kommuniziert die erreichten Planziele des Emissionsmanagementsystems und stellt zusätzlich eine firmeninterne Kommunikation sicher.

Die Schaffung eines derartigen Systems zum Emissionsmanagement bedarf in der Phase der Entwicklung und Implementierung eines nicht unerheblichen Einsatzes personeller und finanzieller Ressourcen. Es ermöglicht jedoch die Schaffung eines schlagkräftigen und praxistauglichen Managementinstruments, welches die Unternehmen bei der Erfassung und Steuerung ihrer Emissionen einfach und nachhaltig unterstützt. Hierdurch wird nicht nur ein aktiver Beitrag zum

Klimaschutz geleistet, sondern insbesondere auch die eigene Wettbewerbsfähigkeit durch eine kritische Auseinandersetzung mit den eigenen Prozessen und der Identifikation vorhandener Schwachstellen nachhaltig gestärkt.

TIM CONSULT beschäftigt sich bereits seit vielen Jahren mit der Optimierung von Logistiknetzwerken und deren Auswirkungen auf die Umwelt. Für Gespräche, wie auch Ihr Unternehmen von der Schaffung eines Emissionsmanagementsystems profitieren kann, steht Ihnen das TIM CONSULT Team jederzeit gerne zur Verfügung.

---

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

Stefan Hemel  
Consultant  
+49 (621) 150448-90  
[s.hemel@timconsult.de](mailto:s.hemel@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

## Was kostet der Transport vom Montageband zum Autohaus? – Erfolgreicher Start der neuen Market Intelligence Initiative für die Distribution von Fertigfahrzeugen

Transport und Verkehr – dieser spannende Teilbereich des Logistikmarktes ist ein langjähriger Tätigkeitsschwerpunkt von TIM CONSULT. Ob Luft-, Land- oder Seeverkehr: In all diesen Verkehrsträgern ist TIM CONSULT unter anderem mit verschiedenen Market Intelligence Initiativen seit Jahren bevorzugter Partner vieler international tätiger Unternehmen. Auf Wunsch langjähriger Teilnehmer der **Market Intelligence Initiative Europe Road & Rail** wurde bereits im letzten Jahr eine neue Market Intelligence Initiative speziell zur Berücksichtigung der besonderen Prozess- und Marktstrukturen der Automobilindustrie ins Leben gerufen. Die erstgenannte Initiative besteht seit dem Jahr 2004 und analysiert regelmäßig die Entwicklung im europäischen Landverkehrsmarkt. Führend in Teilnehmerkreis und Trennschärfe werden auf der Basis von derzeit mehr als 3 Mio. LKW-Komplettladungen pro Jahr, für alle relevanten Lkw-Typen und in ganz Europa mehr als 1.450 Märkte beobachtet und Best Practices abgeleitet.

Die neue „**Market Intelligence Initiative Outbound Logistics Completely Build-Up Units**“ (**MII OBL CBU**) bietet Automobilherstellern die Möglichkeit, unternehmensübergreifend die Wirtschaftlichkeit ihrer Fertigfahrzeugdistribution zu überprüfen und Ansatzpunkte für weitere Optimierungen zu identifizieren. Dabei wird sowohl der Hauptlauf vom Produktionswerk zum Umschlagspunkt als auch die Feinverteilung bis zum Händler auf europäischer Ebene analysiert.

Somit gelingt es zum ersten Mal, aufbauend auf einer genauen Analyse der komplexen Prozesszusammenhänge dieser Branche, die Prozesskosten ganzheitlich zu erfassen und belastbar zu vergleichen. Der Nutzen liegt in der einzigartigen Prozesstransparenz und im zu gewinnenden Marktüberblick. Das TIM CONSULT-Team freut sich, dass sich bereits zum Start der Initiative ein Who-is-Who der weltweiten Automobilbranche gewinnen ließ.



Abbildung 6: Beladener Fahrzeugtransporter auf dem Weg zum Händler  
Quelle: iStockphoto.com

Auch die neue Initiative verwendet die bewährte Methodik von TIM CONSULT in der Analyse von komplexen Logistiknetzwerken und Transportprozessen. Insbesondere das Know how im Umgang mit den immer anspruchsvolleren Complainceregeln sowie die eigenentwickelten State-of-the-Art-Softwarelösungen stellen dabei den hohen Nutzen für unsere Kunden sicher. Diese Lösungsbausteine sind bereits seit vielen Jahren für andere Market Intelligence Initiativen (Details hierzu finden sich in unserem [Newsletter-Archiv](#)) erfolgreich in Anwendung.

Den Wünschen unserer Kunden folgend setzen wir zunehmend Market Intelligence Initiativen um, die spezielle Nischen des Logistikmarktes fokussieren und dem Erfahrungsaustausch von speziell interessierten Unternehmen dienen (z. B. Russland, Bulk Transport, Türkei, NAFTA, China/Indien).

Bei Fragen hierzu oder zu anderen Initiativen von TIM CONSULT steht Ihnen unser Team gerne zur Verfügung.

---

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

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

Florian Wildermuth  
Consultant  
+49 (621) 150448-71  
[f.wildermuth@timconsult.de](mailto:f.wildermuth@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

## TIM CONSULT auf der KONAKTIVA 2010 in Darmstadt – Erfolgreicher Messeauftritt mit vielen Kontakten zu qualifizierten Bewerbern

Auch in diesem Jahr präsentierte sich TIM CONSULT auf der KONAKTIVA. Mit mehr als 200 ausstellenden Unternehmen und über 14.000 Besuchern an drei Messetagen zählt die KONAKTIVA zu den größten Unternehmenskontaktmessen Deutschlands.



Abbildung 7: Die TIM CONSULT Standbesetzung  
Quelle: KONAKTIVA

Am 5. Mai 2010 hatten Studenten aus dem gesamten Rhein-Main- und Rhein-Neckar-Gebiet die Möglichkeit, TIM CONSULT als potentiellen Arbeitgeber kennen zu lernen und sich in einem direkten Gespräch am Stand über aktuellen Vakanzen in unserem Hause zu informieren. „Der direkte Kontakt mit den Studenten ermöglicht es uns, deutlich mehr Inhalte und Eindrücke zum TIM CONSULT Team und dessen Arbeitsphilosophie zu vermitteln, als dies über Stellenanzeigen o. ä. möglich ist“, verrät Björn Klippel, der Geschäftsführer von TIM CONSULT. „Gleichzeitig haben auch wir bereits die Möglichkeit, uns ein Bild vom persönlichen Auftreten und der Interessenslage der potentiellen Bewerber zu machen. Denn nur wenn die Chemie stimmt, wird eine Zusammenarbeit längerfristig von Erfolg gekrönt sein. Für ein Beratungsunternehmen steht schließlich der Mensch im Mittelpunkt des täglichen Schaffens.“



Abbildung 8: Hohe Besucherresonanz  
Quelle: KONAKTIVA

Das Messe-Resümee des TIM CONSULT-Teams fällt durchweg positiv aus: Das Besucherinteresse war so groß, dass es zeitweilig trotz drei Mann starker Standbesetzung zu – wenn auch kurzen – Wartezeiten am TIM CONSULT Stand kam. Aus den vielen interessanten Gesprächen resultierten im Nachgang zur Veranstaltung bereits eine erhebliche Anzahl vielversprechender Bewerbungen.

TIM CONSULT wird daher auch im nächsten Jahr sicherlich wieder die KONTAKTIVA als Plattform für die Kontaktabbauung mit qualifizierten Bewerbern nutzen. Präsent sind wir außerdem auf den entsprechenden Veranstaltungen der anderen Hochschulen der Region, die eine exzellente Ausbildung in logistiknahen Fachgebieten bieten, z. B. an der Universität Mannheim, der Universität Karlsruhe (TH) oder der Hochschule Heilbronn.

---

Nils Bernhard  
Senior Consultant  
+49 (621) 150448-95  
[n.bernhard@timconsult.de](mailto:n.bernhard@timconsult.de)

[Inhaltsverzeichnis](#)

## Kontakt

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

Mail: [newsletter@timconsult.de](mailto: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](#)

---

© 2010 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.

---