

biologistik

Fa. H. Rötter - biologistik

Direkte Logistik
für direkte Handelsbeziehungen

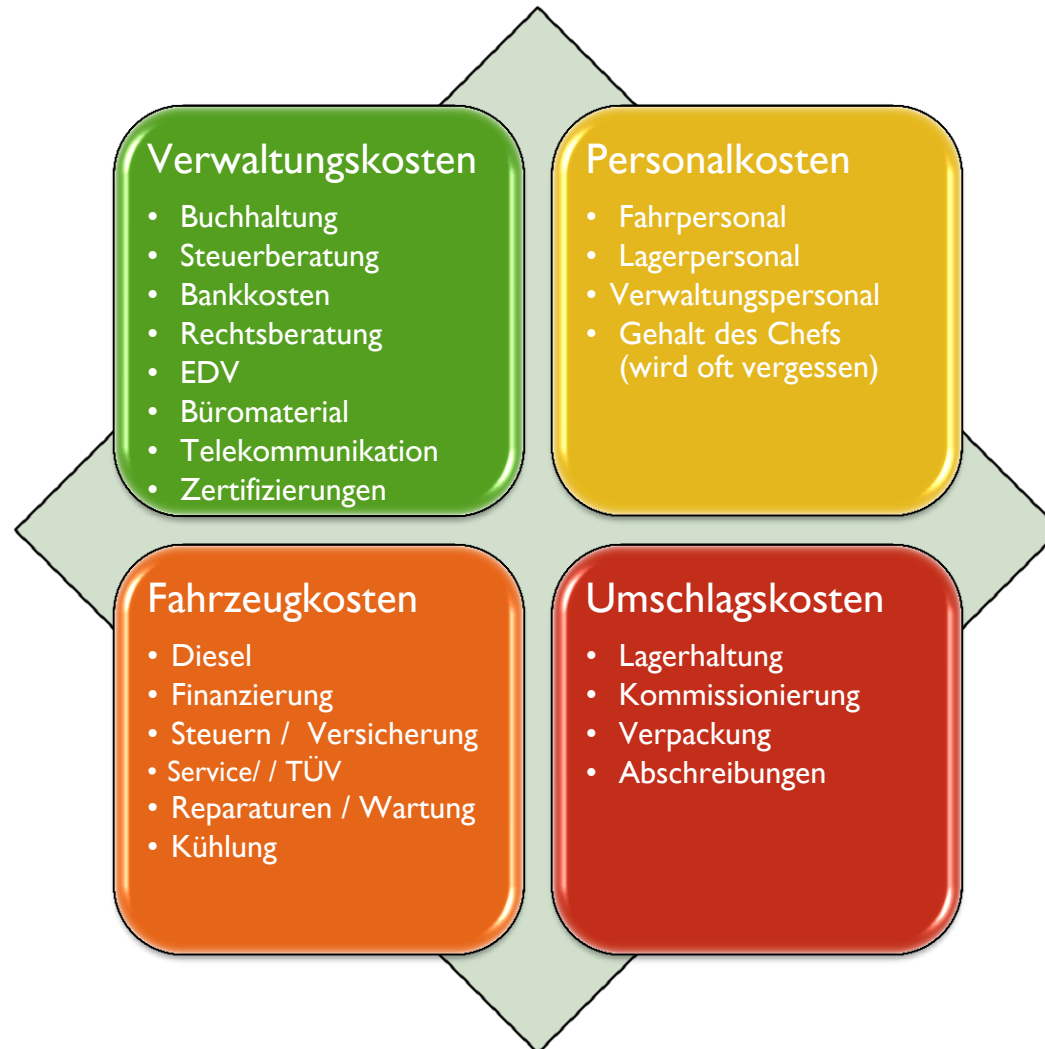
Wie kann sich
Kleinmengenlogistik rechnen?

Die folgende Präsentation wurde 2019 für die Regionalbewegung von Harry Rötter erstellt.

Fa. Harry Rötter – biologistik

- ▶ seit 1994 als Logistiker tätig
- ▶ seit 2005 als Direktlogistiker für Biolebensmittel
 - ▶ vom Erzeuger
 - ▶ überwiegend biozertifizierte Landwirte und Verarbeiter
 - ▶ direkt an
 - ▶ den Einzelhandel
 - ▶ Biofachhandel / Biosupermärkte
 - ▶ Hofläden
 - ▶ Konventionelle Supermärkte (keine Discounter)
 - ▶ weitere Abnehmer
 - ▶ Caterer / Großküchen / Kantinen / Gastronomen
 - ▶ Kindergärten & Schulen, etc.

In der Logistik haben wir es im wesentlichen mit vier Kostenblöcken zu tun:



Kosten

- ▶ **Personalkosten:**
 - ▶ Fahrer, 40 Std. pro Woche zum Mindestlohn von 9,19 €
 - ▶ Unter Berücksichtigung der SV – Kosten (AG – Anteil), Verwaltungskosten, Feiertage, Urlaub und Krankheit ergeben sich mind. **2500,- € / Monat** (Arbeitgeberkosten)
 - ▶ Bei 20,8 Arbeitstagen pro Monat sind das **ca. 120,- € am Tag!**
- ▶ **Fahrzeugkosten (Kühltransporter 3,5 t)**
 - ▶ Fixkosten
 - ▶ Finanzierung, Versicherung
 - ▶ **mind. 35,- € / Tag**
 - ▶ Unterhaltskosten
 - ▶ Verschleißteile, Reparaturen, Inspektion
 - ▶ Treibstoff, Wagenpflege, etc.
 - ▶ **ca. 0,22 € / km** bei 200 km: **ca. 44,- € / Tag** (Netto)
 - ▶ Bei 20,8 Arbeitstagen pro Monat sind das **ca. 80,- € am Tag!**

Daraus folgt:

- ▶ Nur damit ein Fahrzeug an einem Tag 8 Stunden ausliefert müssen bereits 200,- € erwirtschaftet werden
- ▶ Zusätzlich kommen noch Verwaltungskosten und ggf. Umschlagskosten hinzu

Im weiteren Verlauf rechnen wir mit 240,- € / Tag
bei 8 Stunden 30,- € / h

Diese Faktoren beeinflussen den Logistikkostenanteil der Produkte

Produktpreis

1000 Liter Milch \approx 1000,- € Warenwert \rightarrow 24 %
1000 kg Käse \approx 15000,- € Warenwert \rightarrow 1,6 %

Auslastung

Bei hoher Auslastung verringert sich der Logistikkostenanteil - und umgekehrt

Zeit /
Handling

Zügige Abwicklung führt zu höherer Tagesleistung und senkt die Kosten

Strecke

Je weiter die Strecken, umso höher die Kilometer - und Zeitkosten

Begrenzung
Menge
&Volumen

Leichte voluminöse Ware (Pilze, Chips) oder schwere Glasverpackungen beschränken die Warenmenge

Lösungsansätze

Produktpreis

Sorgfältig Kalkulieren!
Guter Produktmix: Hohe Warenwerte müssen niedrigere Warenwerte teilweise mitfinanzieren (Mischkalkulation)

Begrenzung
Menge
& Volumen

Warengewicht in der Kalkulation berücksichtigen

Auslastung

Optimale Tourengestaltung mit angestrebter Auslastung größer als 70%

Leerfahrten vermeiden:

- durch Rückfrachten
- durch Nachladungen

Lösungsansätze

Zeit /
Handling

Abläufe optimieren:

- Kommissionierungsarbeiten während der Tour vermeiden
- Regalservice nicht anbieten
- geeignete Transportbehältnisse und Ladehilfen nutzen
- optimierte Handhabung von Lieferscheinen

Zeit optimal nutzen:

- Vormittags LEH, nachmittags Privatkunden
- Samstags ausliefern ?
- Nachts ausliefern ?

Strecke

Möglichst regional/lokal bleiben!

Fazit:

- ▶ Eine detaillierte Kostenanalyse ist unverzichtbar
- ▶ Prüfen Sie Alternativen, z.B. Kundenkreis oder Produktpalette erweitern
- ▶ Kooperieren Sie mit Ihren Mitbewerbern aus der Nachbarschaft um Fahrten zu bündeln
- ▶ Gemeinsame Marktpräsenz stärkt das regionale Profil aller Beteiligten
- ▶ Kommunizieren Sie den Mehrwert Ihrer regional gehandelten Produkte
 - ▶ Erhaltung der ökologischen und ökonomischen Vielfalt als Gegentrend zum Einerlei der Massenware
 - ▶ Erhalt von Arbeitsplätzen
 - ▶ Machen Sie Regionalität zu einem realen Kundenerlebnis !
 - ▶ Events wie Hofbesichtigungen, Feste
 - ▶ Verkostungen und Regionalmessen

Haben Sie noch Fragen?

Kontakt:

*bi*ologistik

Tel.: 05222 / 639 88 90

E-Mail: harry.roetter@t-online.de

Für eine individuelle Beratung durch uns nehmen Sie bitte Kontakt über die Regionalbewegung auf.