

„logistische“ Deckungsbeitragsrechnung

Welchen Deckungsbeitrag bringen unsere Kunden
wirklich ?



OTTO PACHMAYR
GETRÄNKEGROSSHANDEL

QUALITÄT AUS TRADITION

Agenda

1. Vorstellung Otto Pachmayr GmbH & Co. Mineralwasser KG
2. Kostentreiber in der Logistik
3. Exakte Zuordnung der Logistikkosten zu den einzelnen Kunden -
Lösungsansatz in Zusammenarbeit mit PST
4. Ergebnisdarstellung
5. Fazit

1. Vorstellung Otto Pachmayr GmbH & Co. KG

- Gegründet 1867
- Geschäftsführung in der 5. & 6. Generation
- GFGH mit ausgeprägtem Gastronomieschwerpunkt
- Marktführer in München

- Fuhrpark: >60 LKW
- Absatz: ca. 500.000 hl / 6,2 Mio. Gebinde
- Personal: ca. 180 MitarbeiterInnen



2. Kostentreiber in der Logistik

- Lagerhaltung
 - Wareneingang
 - Staplertransporte (Einlagerung, Umlagerung)
 - Kommissionierung
 - Verladung
- Auslieferung
 - Fahrtzeiten (LKW und Personal)
 - LKW-Kosten je km
 - Standzeiten beim Kunden (LKW und Personal)
- Abladen
- Leergutkontrolle und -sortierung

3. Lösungsansatz in Zusammenarbeit mit PST

- I. Berechnung des kundenspezifischen Rohertrages**
- II. Berücksichtigung direkt dem Auftrag zuzuordnender Kosten**
 - a) Provision Außendienst
 - b) Verwaltungskosten
 - c) Kosten der Tour und Aufteilung der Kosten auf die Aufträge
 - d) Kosten der Standzeiten bei den einzelnen Kunden
 - e) Kosten der Fahrerprovision
 - f) Kosten der Staplerfahrer und Lagerleitung (allgemeine Lagerkosten)
 - g) Kosten der Kommissionierung
 - h) Kosten der Leergutsortierung

3. Lösungsansatz in Zusammenarbeit mit PST

I. Berechnung des kundenspezifischen Rohertrags

- Umsatz minus Wareneinsatz (beides über Schnittstelle zu drink.3000)
- Ermittlung der Spannenveränderung (nicht rechnungswirksame kundenspezifische Konditionen, Belastungen und Vergütungen)

II. Berücksichtigung direkt dem Auftrag zuzuordnender Kosten

a) Provision ADM

- in % vom Rohertrag (individuelle Werte je Mitarbeiter fest gepflegt)

b) Verwaltungskosten

- Kosten der Auftragserfassung und Disposition sowie Nachbearbeitung in EURO je Auftrag (fester Satz – gesonderte Ermittlung)

c) Kosten der Tour und Aufteilung der Kosten auf die Aufträge

- Ermittlung der Tourkosten auf Basis Kosten des LKW je km plus Personalkosten Fahrer/Beifahrer (gesonderte Ermittlung der Kostensätze – Tourdauer und –kilometer über Schnittstelle zu drink.3000)
- Verteilung der Tourkosten auf der Basis Sterntonnenkilometer

3. Lösungsansatz in Zusammenarbeit mit PST

- d) Kosten der Standzeiten bei den einzelnen Kunden
 - Kostensätze Fahrer/Beifahrer durch gesonderte Ermittlung
 - Standzeiten je Kunde über Schnittstelle zu drink.3000
- e) Kosten der Fahrerprovision
 - Über Schnittstelle zu drink.3000 x Faktor 1,5
- f) Kosten der Staplerfahrer und Lagerleitung (allgemeine Lagerkosten)
 - Kostensatz je Gebinde durch Division der skalierbaren Kosten dieser Gruppe durch die jährlich bewegte Gebindemenge
- g) Kosten der Kommissionierung
 - Berechnung der Kommissionierprovision aus Gebindemengen und Auftragspositionen (über Schnittstelle) im mis/PST x Faktor 1,5, da keine auftragsspezifische Übermittlung aus drink.3000 möglich
- h) Kosten der Leergutsortierung
 - Gebindemengen x gesondert ermitteltem Kostensatz

5. Fazit

Darstellung der echten Deckungsbeiträge je Kunde nach Abzug aller zuzuordnenden Logistikkosten mit weitestgehender Zuverlässigkeit als Basis für kundenindividuelle Bepreisung

- Kundenindividuelle Preiserhöhungen
- Angepasste Sonderpreise
- Basis für Entscheidungen bei Wettbewerbsangeboten
- Basis für Preisgestaltung bei Neukunden mit vergleichbaren Logistikbedingungen

Logistische Kennzahlen als positiver Nebeneffekt



Vielen Dank!

