



# Medienlogistik

Operativ wirksame Verbesserung der Logistikprozesse, optimierte Planung von Zustellstrukturen und neue Geschäftsmodelle für die Medienlogistik

## Ihre Herausforderungen

Nach Einführung des Mindestlohns und mit dem Auslaufen von Ausnahmeregelungen steigt der Kostendruck in der Medienlogistik kontinuierlich. Die arbeitszeitbasierte Vergütung stellt dabei neue Anforderungen an die Optimierung der Zustellstrukturen und -prozesse. Neben Effizienzgewinnen werden zusätzlich neue Geschäftsmodelle benötigt, um der sinkenden Zustelldichte in Folge der Digitalisierung entgegenzuwirken.

## Wer wir sind

Die International Transfer Center for Logistics (ITCL) GmbH ist Ihr Partner für neue Geschäftsmodelle, Planung von Zustellstrukturen sowie Kosten- und Performanceoptimierung in der Medienlogistik.

- ✓ Branchen - Know - how durch einschlägige Projekterfahrungen bei Medienunternehmen und Logistikdienstleistern
- ✓ Experten für die einzelnen Teilbereiche der Medienlogistik (Planung, operative Logistik etc.)
- ✓ Einsatz bewährter Methoden und Standards

## Unser Ansatz



### Mindestlohnkonforme Vergütung

Rechtssichere und transparente Arbeitszeitvergütung

Wir gestalten rechtssichere Arbeitszeitvergütungsprozesse auf Basis anerkannter Richtzeiten und Entlohnungsstandards.



### Optimierung der Zustellung

Planung effizienter Zustellstrukturen

Wir planen kosteneffiziente Zustellstrukturen und unterstützen die kontinuierliche Verbesserung Ihrer Kosteneffizienz.



### Organisationsstrukturen

Effiziente Organisation und Prozesse der Zustellgesellschaft

Wir gestalten den unternehmerischen Paradigmenwechsel der Zustellgesellschaft mit den richtigen Tools, Methoden und fundiertem Know-how.



### Neue Geschäftsmodelle

Neue Geschäftsmodelle und Drittgeschäfte

Wir entwickeln neue Geschäftsmodelle in der Zustelllogistik und ermöglichen somit zusätzliches Drittgeschäft im Rahmen von eCommerce und Digitalisierung.

# Unser Ansatz für die Medienlogistik im Detail



## Mindestlohnkonforme Vergütung

- Konzeption, Implementierungsbegleitung und Einführung zeitbasierter Vergütungssysteme (Geoinformationssystem, SAP etc.)
- Optimierung von arbeitszeitrelevanten Konzeptbestandteilen (Vertretungsregelungen, Meldeprozess Regelarbeitszeitabweichung etc.)
- Ermittlung rechtssicherer Richtzeitparameter auf der Basis anerkannter Verfahren (z. B. MTM)
- Erzeugung der erforderlichen Kostentransparenz in der zeitbasierten Entlohnung (Differenzierung von Zeitbestandteilen, verursachungsgerechte Kostenzuweisung auf Bezirke und Objekte etc.)

## Organisationsstrukturen

- Realisierung sinnvoller Zentralisierungspotentiale in Zustellgesellschaften (Zentralisierung der Bezirksleitung, Einführung eines zentralen Vertriebsinnendienstes, Schaffung von Planungsressourcen etc.)
- Standardisierung, Optimierung und Automatisierung administrativer Prozesse wie Tagesdisposition, Arbeitszeitreklamationsbearbeitung etc.
- Unterstützung des Paradigmenwechsels einer Bezirksleitung als Managementfunktion
- Kompetenzaufbau auf den unteren Managementebenen zur aktiven Mitgestaltung zu optimierender Prozesse
- Attraktivitätssteigerung der Zustellertätigkeit durch stärkere Einbeziehung, Transparenz und Bindung

## Optimierung der Zustellung

- Neuplanung von Zustellbezirken in logistisch sinnvolle Einheiten
- Systematische Qualitätssteigerung der Geoinformationsbasis der Bezirke (Adressen, Verkehrswege, Straßenzuordnungen etc.)
- Erhöhung des Hybridisierungsgrades in der Zustellung in geeigneten Zustellgebieten zum Erhalt bzw. der Erreichung einer kritischen Zustelldichte
- Entwicklung und Einführung von kennzahlenbasierten Steuerungsinstrumenten (Stückkosten- und Qualitätskennzahlen der Bezirke, Fortschrittskontrolle der Bezirksneuplanung, Ursachenreports für Kostenabweichungen etc.)

## Neue Geschäftsmodelle

- Regionale und / oder objektbezogene Ausdifferenzierung der Preisbildung zur Aufrechterhaltung einer wirtschaftlichen Zustellstruktur in produktschwachen Gebieten
- Entwicklung und Einführung von Pricingtools der objekt- und bezirksbezogenen Grenzkostenkalkulation zur aktiven Akquise von Drittgeschäften
- Entwicklung von Strategien und Schaffung operativer Voraussetzungen zur Partizipation an neuen Umsatzpotentialen im Rahmen digitaler Geschäftsmodelle
- Bereitstellung von Austauschplattformen zur Vernetzung mit eCommerce- und Last-Mile-Delivery-Start-ups

