



Outsourcing in der Logistik

Durch erfolgreiche Fremdvergabe
Effizienzpotentiale heben
und Kosten senken



Ihre Herausforderungen

Der Einkauf von Logistikdienstleistungen stellt eine komplexe Steuerungsaufgabe für das Logistikmanagement dar. Zugleich sind mit dem Einkauf und Outsourcing von Logistikdienstleistungen hohe Kosten- und Effizienzpotentiale zu realisieren.

Voraussetzung ist jedoch eine strukturierte Vorbereitung und das Schaffen der notwendigen internen Umsetzungsvoraussetzungen. Darüber hinaus bietet die konkrete Ausgestaltung des Ausschreibungs- und Angebotsprozesses vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, die den Erfolg signifikant beeinflussen.

Die ITCL hat vier Unterstützungsbereiche identifiziert, um die Vorbereitung und Durchführung des Ausschreibungsprozesses strukturiert zu begleiten und mit Erfolg umzusetzen.

Wer wir sind

Die International Transfer Center for Logistics (ITCL) GmbH ist Ihr Partner für das erfolgreiche Outsourcing von Logistikprozessen in Ihrem Unternehmen.

- ✓ Branchen-Know-how durch einschlägige Projekterfahrung bei Logistikdienstleistern, Industrie und Handel
- ✓ Einsatz bewährter Methoden und Standards

Unser Ansatz



Potentialbewertung

Bedarfsanalyse, Potentialabschätzung und Marktscreening

Wir unterstützen bei der Quantifizierung des Outsourcingpotentials und identifizieren geeignete Anbieter für die Shortlist.



Ausschreibungsdokumentation

Strukturierte Formulierung des Ausschreibungsgegenstands

Wir erstellen die Ausschreibungsunterlagen, validieren das Mengengerüst und entwickeln eine projektspezifische Preissystematik.



Prozessbegleitung

Qualifizierte Interaktion mit den Anbietern

Wir erarbeiten in Anbieterworkshops ein umfassendes Verständnis über Prozesse und Leistungsgrößen und sichern die qualifizierte Umsetzung Ihrer Anforderung.



Angebotsbewertung / Verhandlung

Potentiale in der Umsetzung heben

Wir plausibilisieren die eingehenden Angebote und unterstützen bei der Vorbereitung der Verhandlung.

Unser Ansatz für das Outsourcing Ihrer Logistik



Potentialbewertung

- Entwicklung der Outsourcingstrategie mit den zu vergebenden logistischen Bereichen und Umfängen (Schnittstellen, Vergabemodell hinsichtlich Infrastruktur und IT etc.) sowie den Zielen und Anforderungen (Kompetenzen, Flexibilität, Kosten etc.) an die Fremdvergabe
- Bei der Potentialabschätzung erfolgt die Quantifizierung des Einsparpotentials auf Basis eines Business Cases
- Im Rahmen eines Marktscreenings werden potentielle Anbieter für die auszuschreibenden Leistungsumfänge ausgewählt

Ausschreibungsdokumentation

- Erstellung der Ausschreibungsunterlagen mit allen benötigten Informationen, die den Anbietern ein strukturiertes Verständnis der zu erbringenden Leistung und dahinterstehenden Prozessen ermöglicht
- Aufbereitung und Validierung des Mengengerüsts
- Entwicklung eines strukturierten Preismodells (Abrechnungseinheiten, Variabilisierung von Fixkosten etc.) und Durchführung einer Referenzkostenkalkulation

Prozessbegleitung

- Interdisziplinäre Anbieterworkshops erzeugen ein Gesamtverständnis über die zu erbringende Dienstleistung hinsichtlich Prozessumfang, Leistungskennzahlen und infrastruktureller Anforderungen
- Bei der Besichtigung von Referenzobjekten auf Seiten der Anbieter wird dessen Know-how und Prozessfähigkeit unter die Lupe genommen und bewertet
- Strukturierte Frage- und Antwortrunden schaffen verbindliche und transparente Angebotsbedingungen

Angebotsbewertung / Verhandlung

- Analyse und Plausibilisierung der eingehenden Angebote
- Identifikation von Hebeln für die Preisverhandlung
- Konzeptionierung und Durchführung von Advanced Negotiation Methoden
- Unterstützung bei der vertraglichen Ausgestaltung
- Unterstützung des Projektmanagement nach Abschluss der Anbieterauswahl für den weiteren Implementierungsprozess

