

Wie kann ein digitales TMS den Herausforderungen des Marktes begegnen?



Tobias Rucht

Vertriebsleitung Österreich



Agenda

- Vorstellung
- Welche Herausforderungen gibt es?
- Was kann ein TMS bereits heute an Unterstützung bieten?
- Ausblick – was wird für ein TMS in Zukunft wichtig sein?



Zu meiner Person

Tobias Rucht - Vertriebsleitung Österreich, Soloplan GmbH

- Seit 12 Jahren bei der Firma **Soloplan GmbH**
 - Technischer Service (4 Jahre)
 - Kaufmännischer Vertrieb (8 Jahre)
- Seit 6 Jahren Vertriebsleiter Österreich & Bayern
- 100+ Kundenprojekte realisiert
- Partner mit Soloplan bei der oberösterreichischen Frächter-Tagungen



Alles Wissenswerte über Soloplan

Zahlen und Fakten zu DEM Softwarehaus der Logistikbranche.



100 % familiengeführt
über Generationen der Familie Heidl hinweg.

7 Standorte
in Deutschland, Polen, Frankreich, Spanien
und Großbritannien.

230 stolze Soloplaner
und Soloplanerinnen sind durchgehend für
unsere Kunden im Einsatz.

15 Auszubildende
und zahlreiche Werkstudenten aus der
IT-Branche sind bei uns angestellt.

1.600 Kunden weltweit
werden von uns rund um die Uhr betreut und
unterstützt.

30.000 aktive CarLo® Nutzer
nutzen das System und profitieren von
zahlreichen Erleichterungen im Arbeitsalltag.

Welche Herausforderungen gibt es denn? (1/3)

- **Mangel an Fachpersonal (Büro)**

Problem:

- Überlastung des bestehenden Personals
- Potentielle Fehlerquellen
- Weiteres Wachstum evtl. nicht möglich

Lösung:

- Prozessverschlankung durch Prozessautomatisierung
- Möglichst einfache Prozessabläufe, um z.B. auch Quereinsteigern den Start zu vereinfachen
- Transparenz (z.B. Auftragsabwicklung bzgl. Erlös/Kosten)

→ Prozessverschlankung und –automatisierung, um das bestehende Personal bestmöglich einzusetzen



Welche Herausforderungen gibt es denn? (2/3)

- **Steigende Kosten (Treibstoff, Maut, etc.)**

Problem:

- Höhere Ausgaben

Lösung:

- Streckenoptimierungen
- Auslastung der Touren maximieren
- Leerkilometer reduzieren
- Rückladungsvorschläge

→ Noch umsatzstärkere Planungen und unnötige Kosten einsparen



Welche Herausforderungen gibt es denn? (3/3)

- **Steigende Kundenanforderungen**

Problem:

- Steigende Aufwandskosten
- Erhöhter Aufwand durch:
 - Neue Portale
 - Höherer Informationsfluss
 - Dokumentennachweise

Lösung:

- Telematik Überwachungen (Schnittstellen), Avisierungen
- Dokumentenhandling
- Rückmeldungen an Kundenportale (z.B. Transporeon, Sixfold)

→ **automatisierte Kommunikation zum Kunden**



Was kann ein TMS bereits heute an Unterstützung bieten?



Stammdaten

Datenerfassung via WEB,
Anlage per Umsatzsteuer ID,
oder Timocom Nummer



Disposition

Manuelle & Automatische Vorplanungen,
Künstliche Intelligenz, Telematikintegration



Statistiken

Auswerten aller Kennzahlen im System,
Automatisierte Zustellung per Mail



Allgemein

Workflows,
Dokumentenablage & -
archivierung



Auftragserfassung

Schnittstellenanbindung,
OCR Texterkennung,
Masken Editor



Abrechnung/Fakturierung

Automatisierte Preisermittlung,
Automatisierter Versand per Mail + Belege



Beispiel aus der Praxis

20% Umsatzsteigerung bei gleichem Personaleinsatz

- Beispiel anhand der Firma Johann Huber Spedition aus Sankt Lorenzen (Steiermark)
- Quelle: Der österreichische Transporteur (Ausgabe 07/2022)

 HUBER

WORKFLOW VERBESSERT Dank Einführung der Software „CarLo“ konnte man bei Huber 15- bis 20-prozentige Umsatzzuwächse mit dem bestehenden Personalstand realisieren. Der Soloplan Österreich-Verantwortliche Tobias Rucht (links) unterstützt Thomas Tichi in allen Belangen.

Ausblick – was wird für ein TMS in Zukunft wichtig sein?

- **CO² Bepreisung:** Exakte Ausweisung bereits möglich
- **ECMR:** bereits ab Ende 2023 möglich
- **Einfache Kommunikationswege:**
 - **Mit dem Kunden:** Einheitliche Anbindung, standardisierte Schnittstellen
 - **Intern (Büro):** Austausch zwischen den Kollegen im System (Chat)
 - **Intern (Fahrer):** Telematik Integration für Zeiten, Dokumente, etc.
- **Prozesse:** So einfach und so automatisiert wie möglich darstellen
- Und natürlich weiterführend **Künstliche Intelligenz, Cloud-/Websitz, APP's** etc.



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

Ich freue mich auf das Feedback und die Fragen.



Tobias Rucht

Senior Sales Manager

Telefon: +49 (831) 57407 – 390

Mobil: +49 (172) 8671964

tobias.rucht@soloplan.de

