

# Paperconnect macht Frachtkosten transparent

Teure Frachten? Damit ist jetzt Schluss. Ab sofort können Druckereien diesen Kostenblock ganz einfach transparent und messbar machen und ihre Kosten rund um die Frachten und den Paketversand deutlich senken. Möglich wird dies durch das neue Tool „Frachtmanager“ von Paperconnect.

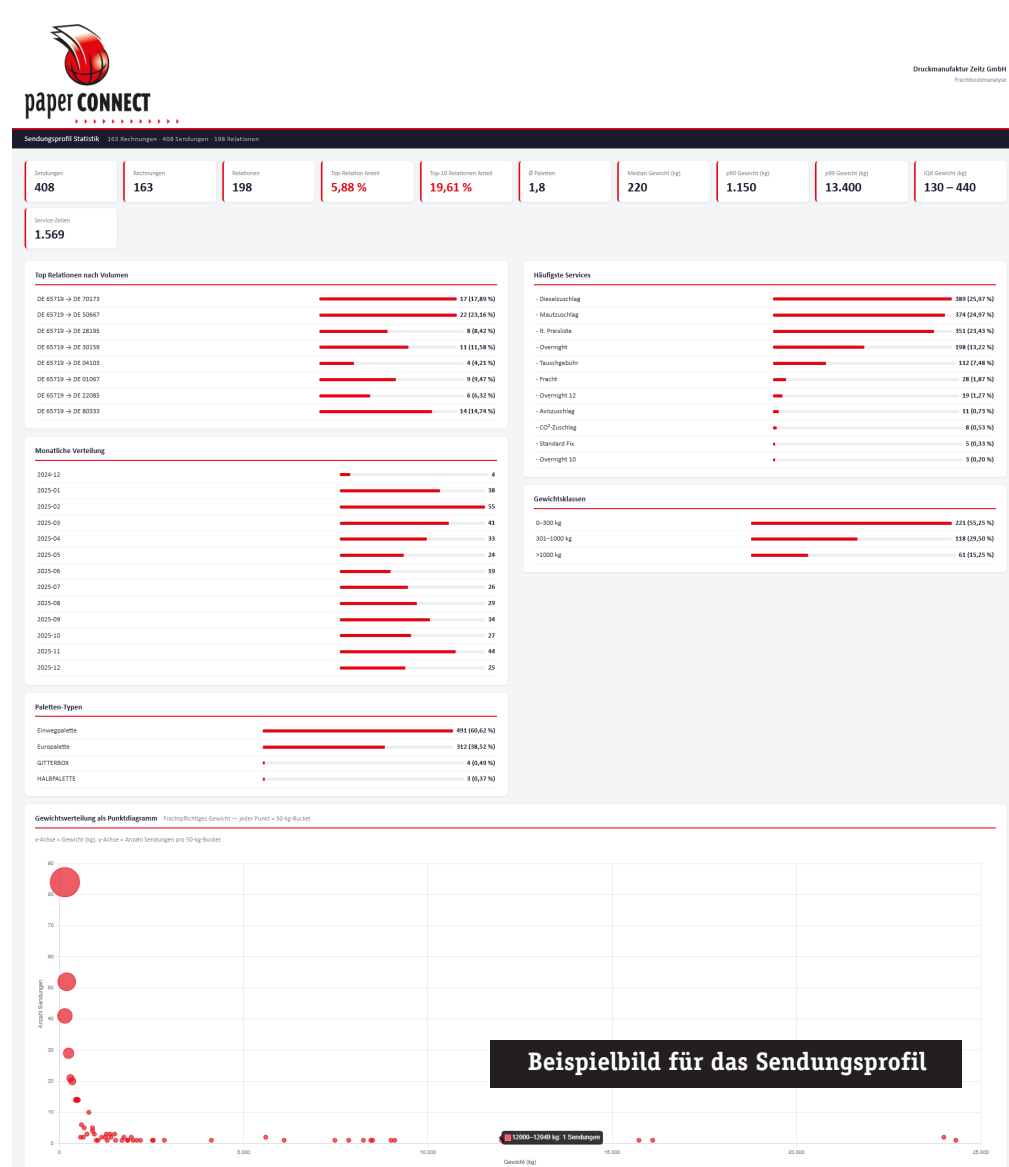
Druckereien sind die Melkkühe der Spediteure!“ als ich diesen Satz zum ersten Mal hörte, wurde ich sofort hellhörig“, sagt Thomas Hügle, geschäftsführender Gesellschafter und Gründer von Paperconnect.

Wie konnte es dazu kommen? Der Versand fertiger Druckprodukte wird in der Kalkulation häufig erst spät sichtbar – mitunter erst auf der Monatsrechnung des Logistikdienstleisters. Dabei ist gerade dieser Bereich in den vergangenen Jahren deutlich komplexer geworden. Kleinere Auflagen und mehr Teillieferungen machen die Logistik zunehmend zu einem wichtigen Faktor. Paperconnect setzt mit dem neuen „Frachtmanager“ genau hier an. Die Dienstleistung hilft Druckereien dabei, ihre Kosten für Frachten und Paketversand transparent zu machen, Rechnungen systematisch zu prüfen und Einsparpotenziale auf Basis belastbarer Daten zu erkennen. Thomas Hügle von Paperconnect formuliert es deutlich: „Die Kosten, die Druckereien bei Frachten permanent aufwenden müssen, sind kein Pappentstiel, sondern betriebswirtschaftlich relevant.“

Nach Angaben von Paperconnect können Kostensenkungen von bis zu 50 Prozent möglich sein. Diese Größenordnung bezieht sich vor allem auf Betriebe, die ihre Frachtkosten bislang wenig oder gar nicht systematisch analysiert haben. Das Potenzial entsteht aus dem Zusammenspiel verschiedener Kostenarten wie Basistarife, Gewichtsstaffeln, Zuschläge und Rabattvereinbarungen.

## Analyse und Controlling

Der Frachtmanager ist nach Darstellung von Paperconnect eine Analyse- und Controlling-Lösung, eingebettet in eine begleitete Beratungsdienstleistung. Der Kunde bleibt Herr seiner Lieferantenbeziehungen. Paperconnect



Screenshots: Paperconnect

schafft Transparenz, bereitet Daten auf und stärkt die Verhandlungsposition der Druckerei. Ob ein bestehender Logistikdienstleister beibehalten, neu verhandelt oder gewechselt wird, entscheidet der Betrieb selbst. Auf

Wunsch kann der Kunde die Verhandlungsgespräche mit Spediteuren auch an Paperconnect delegieren, um u.a. auch die Marktposition des Paperconnect-Einkaufsnetzwerkes für sich zu nutzen.

Technisch basiert die Dienstleistung darauf, dass Frachtrechnungen maschinell eingelesen werden. In der Regel reichen dafür die PDF-Rechnungen der Spediteure aus. Sie enthalten meist die relevanten Angaben wie Gewichte, Palettenanzahl, Lieferadressen, Zonen, Leistungspositionen und Zuschläge. Die Daten werden extrahiert, validiert und statistisch aufbereitet. Zusätzlich können Daten aus internen Systemen verarbeitet werden, etwa im CSV-, JSON- oder XML-Format. Für die Übermittlung stehen Upload über die Plattform, Weiterleitung per E-Mail oder Schnittstellenanbindungen zur Verfügung.

Für bestehende Kunden von Paperconnect ist der Einstieg niedrigschwellig angelegt. Der Frachtmanager wird über dieselbe Plattform bereitgestellt, die bereits für den „Einkaufsmanager Papier“ genutzt wird. Ein separates Login oder eine neue Registrierung ist nicht erforderlich. Inhaltlich handelt es sich jedoch um ein eigenständiges Modul.

## Rechnungen auf Positionsebene prüfen

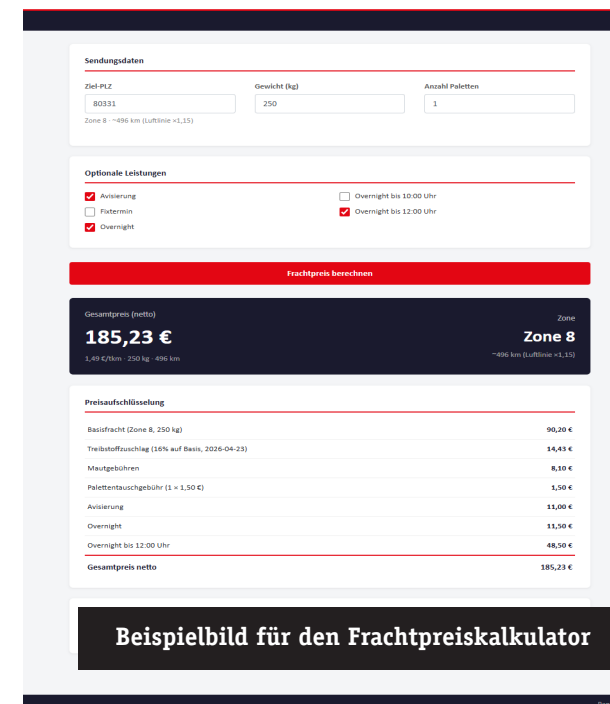
Der eigentliche Nutzen entsteht aus der strukturierten Prüfung der Rechnungen. Der Frachtmanager gleicht jede einzelne Position mit den hinterlegten Preisvereinbarungen ab. Geprüft werden unter anderem Gewichtsklassen, Zonen, Palettenpreise, Maut- und Dieselzuschläge. Jede Abweichung wird automatisch protokolliert. Auch doppelte Berechnungen können erkannt werden, sofern die entsprechenden Auftragsnummern auf der Rechnung vorhanden sind.

Damit adressiert Paperconnect ein Problem, das in Druckereien häufig unterschätzt wird. Logistikrechnungen sind selten einfach zu kontrollieren. Was in der Summe plausibel aussieht, kann auf Sendungsebene fehlerhaft oder zumindest ungünstig sein.

Die aufbereiteten Daten können auch für weitere Zwecke genutzt werden, etwa als CSV- oder XML-Datei für die Nachkalkulation im eigenen System oder als Export für die Finanzbuchhaltung. Damit wird aus einer schwer durchschaubaren Monatsrechnung eine auswertbare Datenbasis.

## Marktvergleiche

Neben der Rechnungskontrolle spielt der Vergleich mit marktüblichen Frachtpreisen eine zentrale Rolle. Die Vergleichsbasis setzt sich aus mehreren Quellen zusammen. Den Kern



Beispielbild für den Frachtpreiskalkulator

bilden eigene Benchmarks, die aus aggregierten und anonymisierten Daten bestehender Kundenprojekte entstehen. Ergänzt werden diese durch aktuelle Preislisten und Tarifdaten von Logistikdienstleistern, die direkt in das System eingepflegt werden.

Viele Betriebe arbeiten seit Jahren mit denselben Speditionen oder Paketdiensten zusammen. Das kann aus Qualitätsgründen sinnvoll sein, führt aber nicht automatisch zu marktgerechten Preisen. Ein strukturierter Blick auf das eigene Sendungsprofil zeigt zudem, wo Kosten tatsächlich entstehen.

## Schwerpunkt Stückgut

Der Frachtmanager deckt die für die Druckindustrie relevanten Frachtarten ab. Da Druckprodukte häufig als Palettenware versandt werden, liegt der Schwerpunkt derzeit auf Stückgut – einschließlich zugehöriger Leistungen wie Express, Avis und weiterer Zuschläge. Weitere Frachtarten befinden sich in der Weiterentwicklung.

Die Fokussierung auf Stückgut passt zur Struktur vieler Druckereien. Akzidenzdruckereien versenden Broschüren, Kataloge, Mailings oder Geschäftsdrucksachen häufig palettenweise, aber auch in kleineren Einheiten. Verpackungsdrucker bewegen große Volumina an Faltschachteln, Displays oder Wellpappenprodukten. Etikettendrucker liefern oft hochwertige, kleinere Sendungen mit engen Terminvorgaben. Digitaldruckereien und Web-to-

Print-Anbieter haben es mit vielen kleinteiligen Aufträgen und einem hohen Anteil an Paket- oder Teillieferungen zu tun. In allen Segmenten gilt: Versandkosten sind keine neutrale Nebengröße. Sie beeinflussen die Marge eines Auftrags, die Wettbewerbsfähigkeit des Angebots und die Kundenzufriedenheit. Wer die tatsächlichen Kosten nicht kennt, kann sie weder korrekt kalkulieren noch sinnvoll steuern.

## Kalkulation bereits im Angebot

Ein zweiter Baustein des Frachtmanagers ist der Frachtkosten-Kalkulator. Er berechnet bereits in der Auftragskalkulation, welche Frachtkosten entstehen und basiert auf den im System hinterlegten Preisvereinbarungen des jeweiligen

Kunden. Gerechnet wird also mit den Tarifen, Zonen, Zuschlägen und Regelwerken, die auch bei der späteren Rechnungsprüfung zugrunde liegen. Das Ergebnis ist also keine Schätzung, sondern eine exakte Frachtkostenverteilung auf Basis der gültigen Preisvereinbarung.

Eine standardisierte Schnittstelle zu MIS-, ERP- oder Webshop-Systemen gehört aktuell nicht zum Standardangebot. Es sind aber projektbezogene Integrationen möglich, sofern das jeweilige Kundensystem Anbindungsmöglichkeiten bietet. Gerade für Web-to-Print-Umgebungen und automatisierte Kalkulationen dürfte dieser Punkt an Bedeutung gewinnen.

## Zur Markteinführung: Spezialtarife

Der Frachtmanager zwingt Druckereien nicht zum Wechsel des Logistikdienstleisters. Mit belastbaren Daten verändert sich jedoch die Gesprächsgrundlage. Eine Druckerei, die sendungsgenaue Abweichungen, Marktvergleiche und ein aufbereitetes Sendungsprofil vorlegen kann, verhandelt anders als ein Betrieb, der nur die Gesamtsumme der Monatsrechnung kennt.

Während der laufenden Markteinführungsphase profitieren Neukunden im Übrigen von attraktiven Spezialtarifen, die ohne Fixkosten funktionieren. Damit wird der Einstieg in die neue Dienstleistung noch leichter.

Mehr Infos: [www.paperconnect.de](http://www.paperconnect.de)