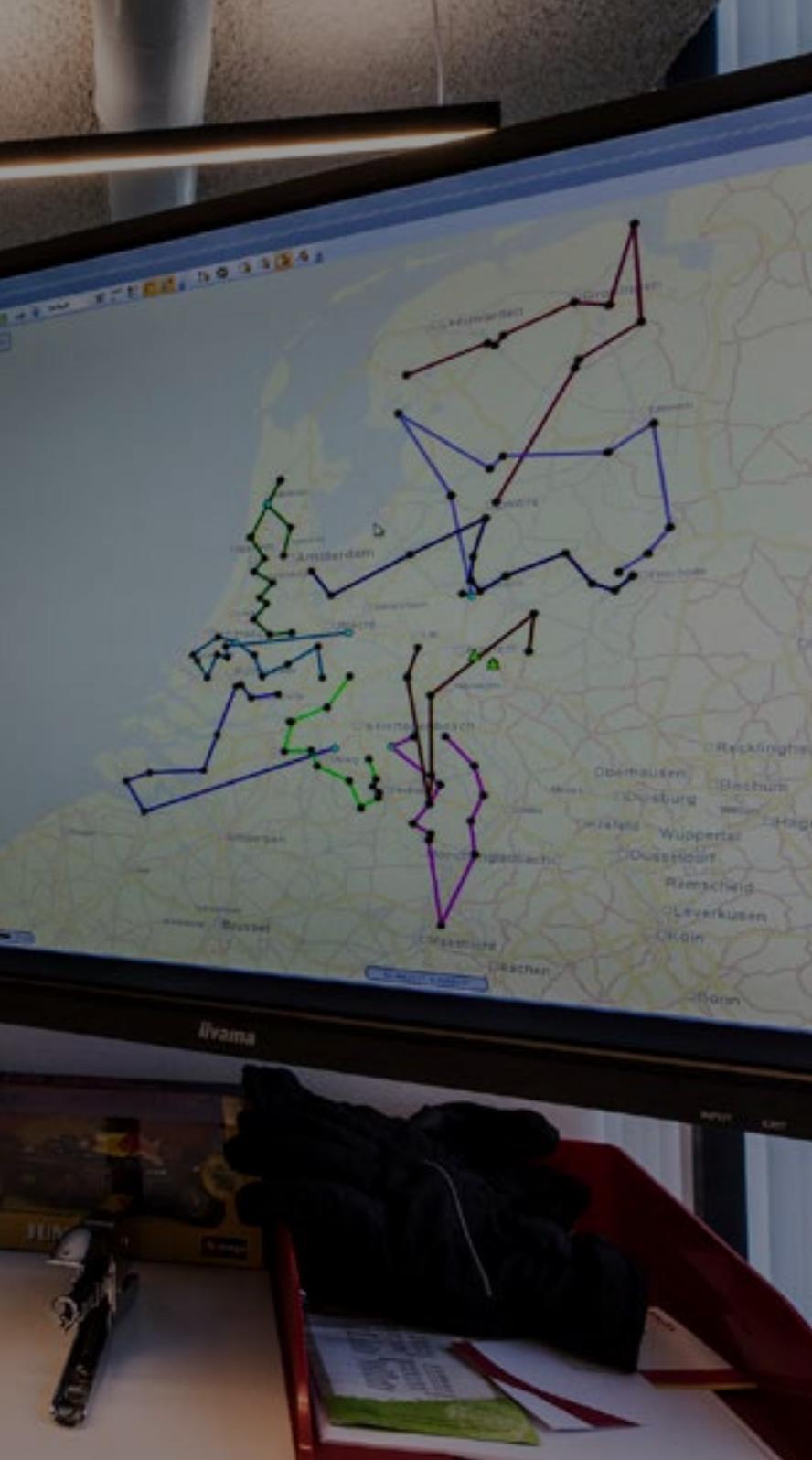


White Paper

Was muss ich vor dem Kauf einer Touren- planungssoftware beachten?

**9 FRAGEN, DIE SIE
SICH STELLEN SOLLTEN**

Wie lauten
Ihre Antworten?



9 FRAGEN, DIE SIE SICH STELLEN SOLLTEN

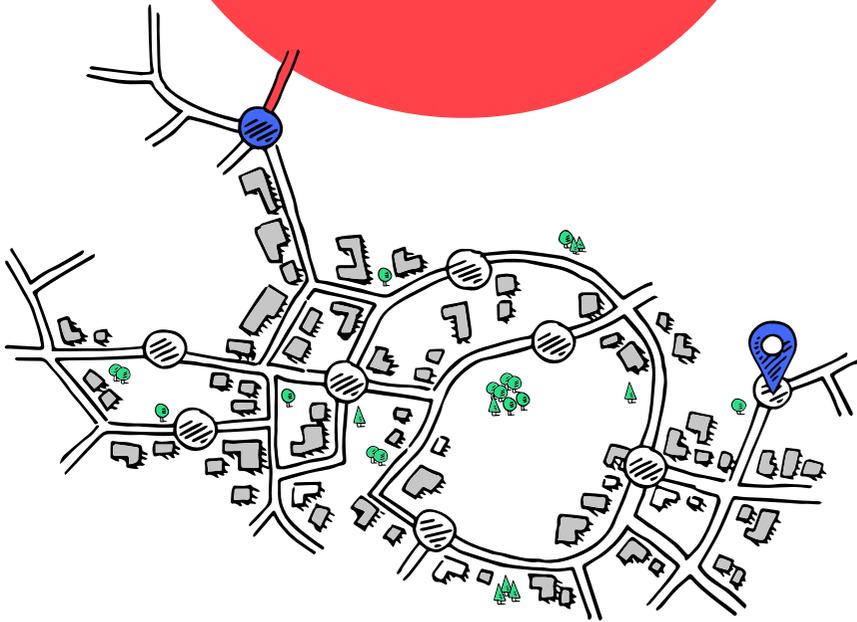
Der Kauf und die Implementierung einer Tourenplanungssoftware werfen viele Fragen auf. Nicht nur für das Unternehmen selbst, das eine solche Software sucht, sondern auch für uns – den Anbieter der Software. Aus diesem Grund haben wir die für Sie 9 wichtigsten Fragen zusammengestellt.

Keine Sorge - Die meisten Unternehmen, mit denen wir zum ersten Mal sprechen, haben keine klaren Antworten auf diese Fragen. Das müssen Sie auch nicht, aber es hilft, bei der weiteren Entscheidungsfindung.

Warum ist es wichtig diese Fragen vorab zu beantworten?

Missverständnisse werden verhindert, Entscheidungsprozesse verbessert und die Umsetzung beschleunigt. Auf diese Weise profitieren Sie frühzeitig von den Vorteilen der Tourenplanungssoftware – und Ihre Kunden auch.

FRAGE 1
Haben Sie das nötige Budget?



Eine Tourenplanungssoftware spart Kosten – ist jedoch zunächst eine größere Investition. Das erfordert ein Budget – für den Kauf von Lizenzen und eventuell für Hardware.

Bedenken Sie ebenso die Kosten für die Einrichtung des Systems und für seine Anbindung an ein Transportmanagementsystem (TMS) und Bordcomputer. Führen Sie eine Produktrecherche durch – sprechen Sie mit verschiedenen Softwareanbietern, um die Kosten und Unterschiede zu verstehen.

Bedenken Sie ebenfalls die internen Kosten. Der Anbieter der Software weiß nicht wie Ihre Disposition arbeitet. Sie und/oder Planer*innen müssen deshalb dem Anbieter Ihre Prozesse erläutern.

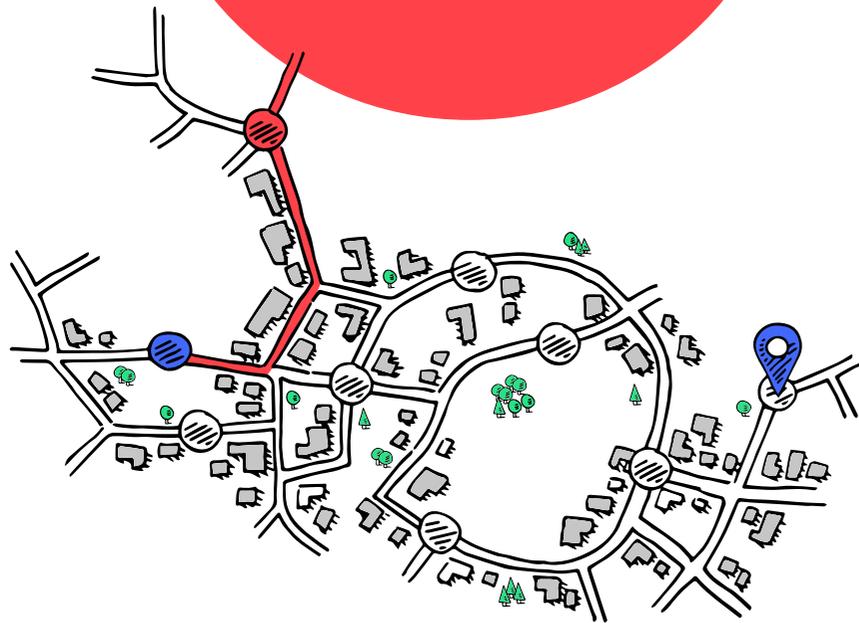
Als nächstes muss die Software eingerichtet und mit Fahrzeugspezifikationen, Fahrerdaten und Planungseinschränkungen gefüttert werden. Dann muss das System getestet und die User geschult werden.

Kurzum: Für die Implementierung der Software benötigen Sie Mitarbeiter*innen, die für eine gewisse Zeit von anderen Aufgaben entbunden werden.



FRAGE 2

Warum kaufen Sie die Software?



Diese Frage erscheint unnötig, jedoch haben Unternehmen oft keine klare Antwort darauf. Wenn Sie wollen, dass das Projekt erfolgreich ist, müssen Sie zunächst definieren, was „Erfolg“ für Sie bedeutet. Was sind die Ziele des Projekts?

Es gibt viele mögliche Antworten, zum Beispiel:

- Die Transportkosten reduzieren
- Die Planungszeit verkürzen
- Mit der wachsenden Zahl an Einschränkungen Schritt halten
- Den Kunden bessere Lieferzeiten anbieten
- Den Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen reduzieren
- Die Fahrer*innen effizienter einsetzen

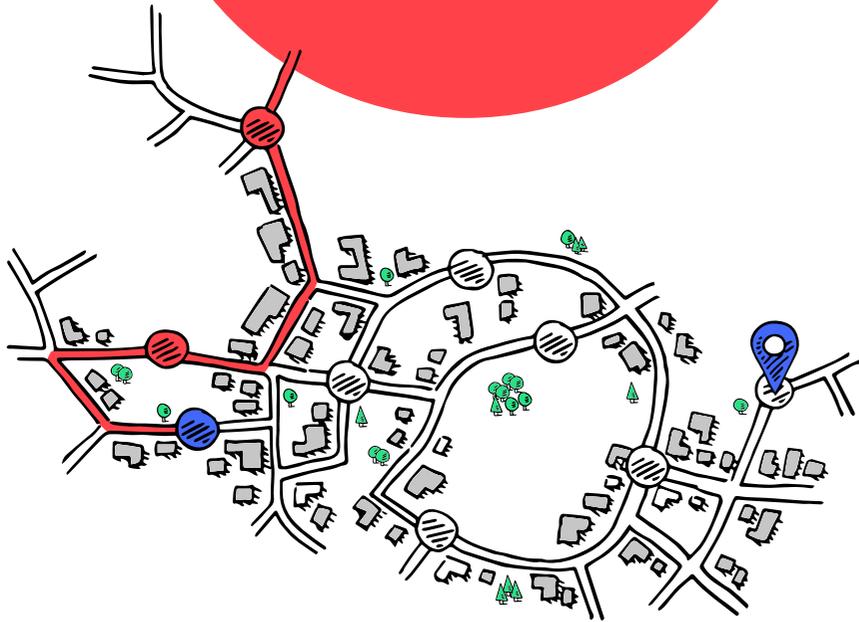
Formulieren Sie die Ziele so genau wie möglich. Zum Beispiel ist „Verbesserung der Kundenzufriedenheit“ zu vage formuliert, denn was bedeutet das in der Praxis? Dass Sie zuverlässige ETAs (geschätzte Ankunftszeiten) haben? Dass Sie Lieferzeiten vereinbaren können? Dass Sie weniger Transportkosten in Rechnung stellen?

Je genauer die Ziele sind, desto besser wissen die Implementierungsberater*innen, wie sie die Software an Ihre Bedürfnisse anpassen können.



FRAGE 3

Was möchten Sie konkret erreichen?



Wie können Sie feststellen, ob die Umsetzung erfolgreich war?

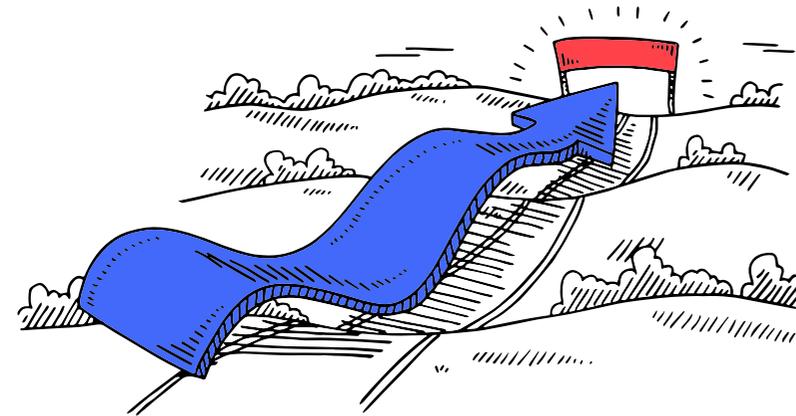
Die Antwort steht in engem Zusammenhang mit der vorherigen Frage. Versuchen Sie, die Ziele messbar zu formulieren.

Wie viel Zeit soll die Disposition einsparen? Wie hoch ist die gewünschte Steigerung der Auslastung?

Frage 3

Bei der Formulierung der Ziele empfiehlt sich die SMART Methode:

- **S**pecific (spezifisch)
- **M**easurable (messbar)
- **A**chievable (erreichbar)
- **R**ealistic (realistisch)
- **T**imely (zeitnah)



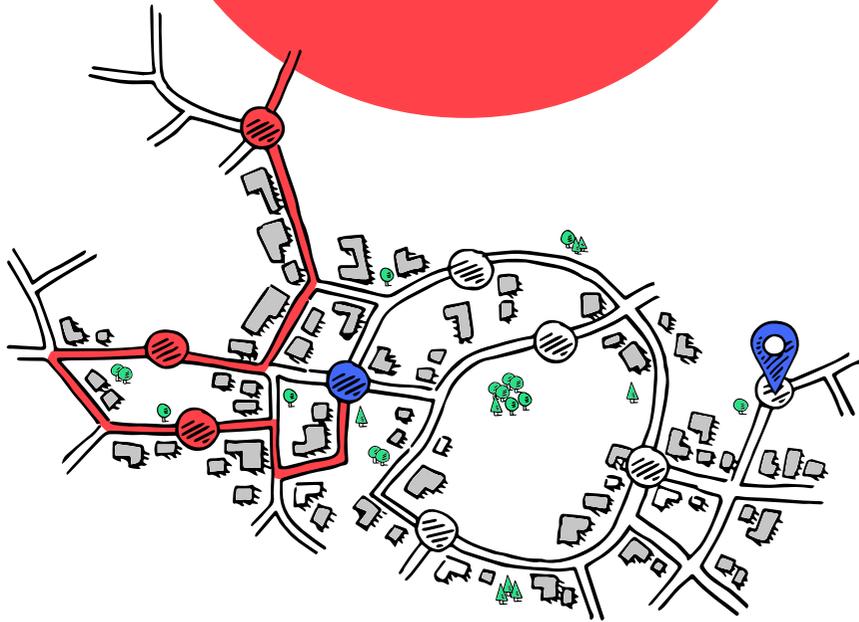
Wenn die Ziele auf diese Weise definiert sind, können Sie später überprüfen, ob diese erreicht wurden.

Es fällt Ihnen schwer konkrete Ziele zu formulieren? Dann versuchen Sie zu verstehen warum und tauschen sich gegebenenfalls mit Ihren Kollegen aus und unternehmen Sie ein gemeinsames Brainstorming.

SMART-Ziele helfen auch bei der Einschätzung des potentiellen Gewinns. Wie hoch sind die zu erwartenden Einsparungen bei den Transportkosten? Gibt es weitere positive Auswirkungen auf Kosten und Umsatz?

FRAGE 4

Wer wird
am Projekt
mitarbeiten?



Die Implementierung einer neuen Software erfordert ein Projektteam, das aus Mitarbeiter*innen verschiedener Abteilungen besteht. IT und Disposition sind gesetzt, aber eventuell wäre auch eine Beteiligung des Kundenservice, der Rechtsabteilung, der Kommissionierung oder anderer Bereiche sinnvoll.



Frage 4

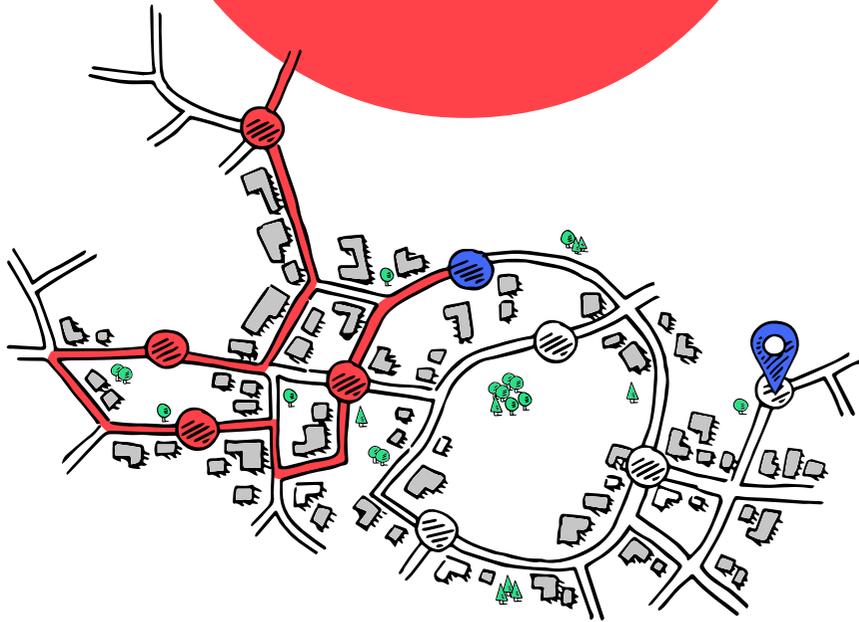
Wählen Sie Ihre Teammitglieder sorgfältig aus. Eine gute Zusammenarbeit des Projektteams ist entscheidend für ein reibungsloses und erfolgreiches Projekt.

Stellen Sie sich die folgenden Fragen: Unterstützen Sie selbst alle Ziele des Projekts? Sind Sie bereit und haben Sie auch die Möglichkeit dazu, Zeit in das Projekt zu investieren? Sind Sie teamfähig und wie ist die Chemie zwischen Ihnen und Ihrem Team?

Denken Sie auch daran, dass das Projektteam das Bindeglied zwischen der Software und dem Rest des Unternehmens ist. Ist zum beispielsweise ein Disponent Teil des Teams, hat er die Aufgabe, die Ideen der Kolleg*innen in die Diskussion mit einzubringen. Umgekehrt sollte er in der Lage sein, Entscheidungen innerhalb des Projektteams zu treffen und sie den anderen Planer*innen im Unternehmen erklären. Mit anderen Worten: Der Planer ist der "Botschafter" der Tourenoptimierungssoftware in der Planungsabteilung.

FRAGE 5

Welche Systeme
müssen
angebunden
werden?

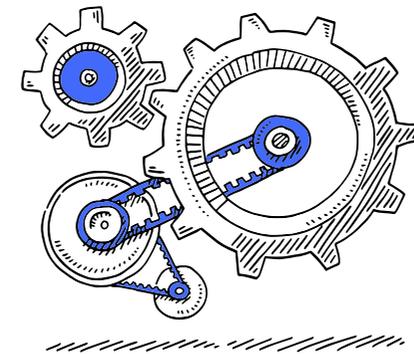


Eine Tourenplanungssoftware selbst bietet viele Vorteile. Aber der Nutzen steigt erheblich, wenn die Software mit anderen Systemen im Unternehmen verknüpft wird. Wir sprechen hier von den ERP oder Transport management-Systemen (TMS), aus welchem die Transport aufträge kommen, aber auch von den Bordcomputern der Lkw's selbst, die die Fahrten durchführen.

Eine Schnittstelle zu einem TMS ermöglicht es Ihnen, automatisch Transportaufträge zu senden, die dann in die Tourenoptimierungssoftware eingespeist werden. Das spart Zeit und vermeidet Fehler. Die Tourenpläne können wiederum an das TMS zurückgespielt und gespeichert werden.

Eine Schnittstelle zu den Bordcomputern ermöglicht es, den Tourenplan sofort an die richtigen Lastwagen zu senden. Im Gegenzug können die Planer*innen mit den Echtzeit Daten aus den Fahrzeugen zum Beispiel den Tourverlauf nachverfolgen und bei Bedarf umplanen und eingreifen.

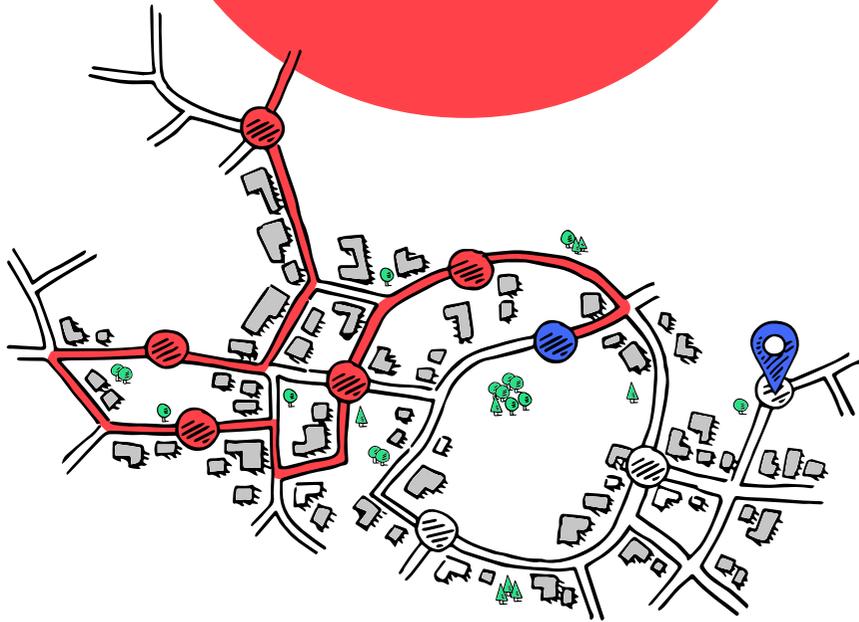
Die Schaffung von Schnittstellen kann mitunter zu großen Verzögerungen im Projektablauf führen. Deshalb sollte vor der Implementierung und bei der Erstellung des Zeitplans geklärt werden, an welche Systeme die Software angebunden werden soll, ob dabei StandardSchnittstellen verwendet werden können, ob eine API vorhanden ist oder ob mit manuellen Importen gearbeitet werden muss.



Frage 5

FRAGE 6

Ist Ihre
IT-Abteilung
bereit für das
Projekt?



Die Initiative zum Kauf einer Tourenplanungssoftware geht oft von der Abteilung aus, die die Software nutzen möchte. Die IT-Abteilung oder der IT-Manager sind jedoch mindestens genauso wichtig in diesem Prozess. Wie stehen Sie einer Implementierung gegenüber? In vielen Unternehmen ist eine Zustimmung von der IT eine Vorbedingung eines Kaufs.

Die Frage ist, was die IT-Abteilung braucht. Welche Anforderungen stellt sie? Wie sieht es mit der Verwaltung und Wartung der neuen Software aus? Verfügen die vorhandenen Server über ausreichende Speicherkapazitäten? Ist es notwendig, in neue Hardware zu investieren? Wie sieht es mit der Cybersicherheit aus? Und hat die IT-Abteilung Zeit für dieses Projekt?

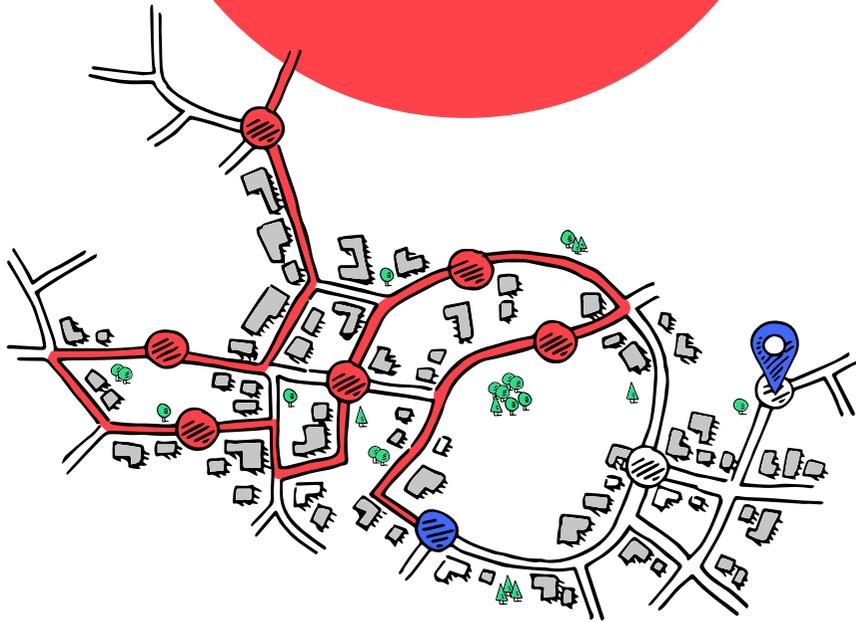
Einige Unternehmen bevorzugen eine Cloud-Strategie, so dass die Tourenplanung dort gespeichert wird. Dies bedeutet, dass keine Investitionen in neue Hardware erforderlich sind. Wenn dies in Ihrem Unternehmen der Fall ist, fragen Sie den Softwareanbieter nach den besten Optionen für Sie.



Frage 6

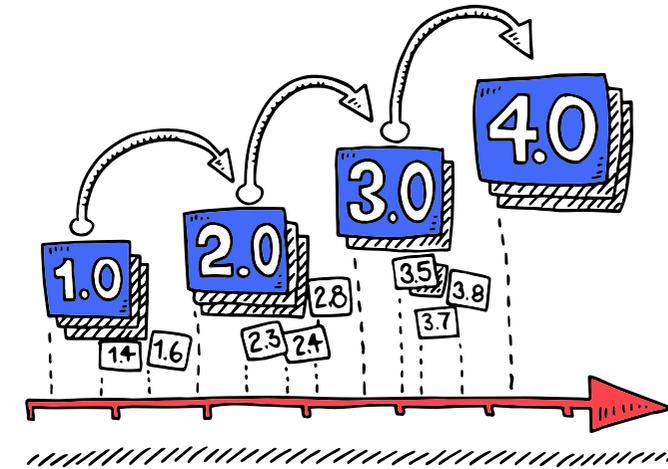
FRAGE 7

Wann ist die beste Zeit für den Projektstart?



Wann hat das Projektteam Zeit, mit der Umsetzung zu beginnen? Stehen die Teammitglieder dem Projekt zur Verfügung oder haben sie andere Aufgaben im Unternehmen? Wann kann das zuständige IT-Supportteam mit der Arbeit beginnen? Und wie lange wird die Implementierung dauern?

Das Letzte, was Sie wollen, ist Ihren Kunden Unannehmlichkeiten zu bereiten. Achten Sie deshalb darauf, wann Sie den Start für das Projekt festlegen. Überschneidet es sich mit der Hochsaison? Wann müssen Sie mit den Vorbereitungen für das Projekt beginnen? Beachten Sie, dass sich Ihre Planer*innen an die neue Software und die neue Arbeitsweise gewöhnen müssen. Planen Sie den Zeitplan mit etwas mehr Spielraum.

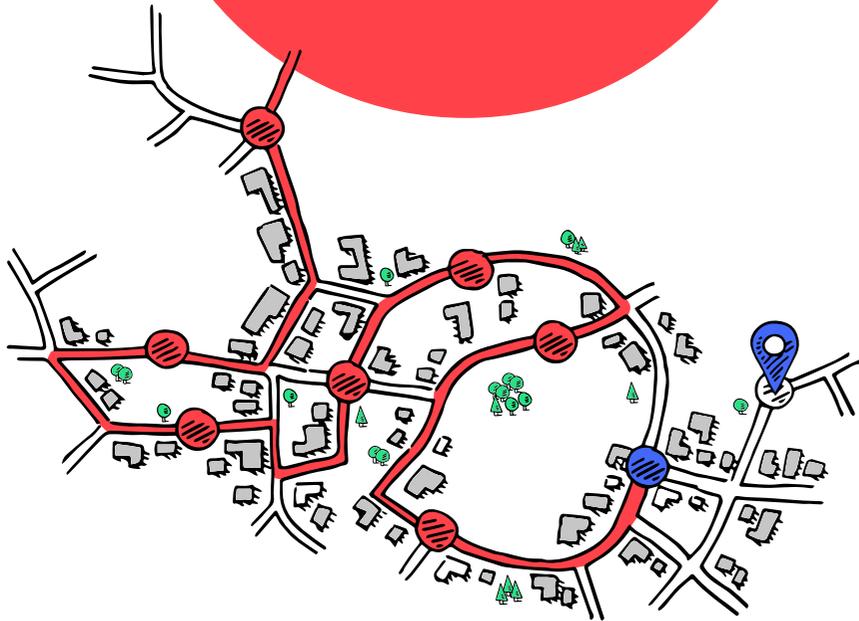


Frage 7

Sie können sich aber auch für eine phasenweise Einführung entscheiden. Haben Sie mehrere Standorte oder Planungsteams? Dann beginnen Sie doch einfach schrittweise mit der Nutzung der Tourenoptimierungssoftware – Team für Team oder Aktivität für Aktivität –, um eventuelle, ungewünschte Auswirkungen möglichst gering zu halten. Außerdem können Sie bei einer schrittweisen Einführung des Systems aus dem Feedback der ersten Implementierungen lernen.

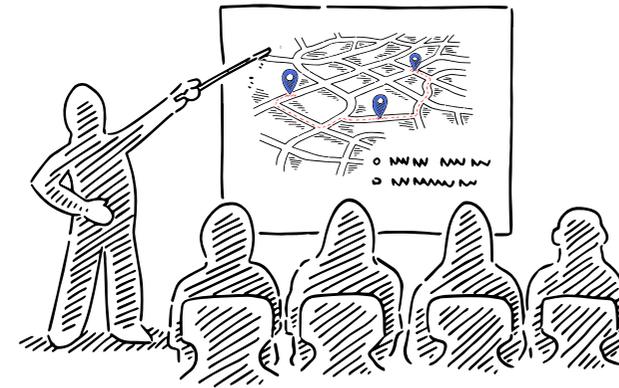
FRAGE 8

Wer ist
zuständig für
die Software?



Die Schulung der Disponent*innen ist entscheidend für eine erfolgreiche Umsetzung. Schließlich bringt Ihnen die Software nichts, wenn die Planer*innen nicht wissen, wie man sie effizient nutzt. Die Frage ist, wer geschult werden muss – nur die Disposition oder gibt es noch weitere User im Unternehmen?

Eine weitere Frage ist, ob die derzeitigen Mitarbeiter*innen über die benötigten Fähigkeiten verfügen. Die Planer*innen der Zukunft sollten gute IT-Fähigkeiten mitbringen: Sie sollten die Software nicht nur für die tägliche Planung nutzen, sondern sie auch überwachen, Einstellungen optimieren und bei Bedarf neu programmieren.



Frage 8

Darüber hinaus wird eine Tourenoptimierungssoftware eingesetzt, um Szenarien zu erstellen und zu analysieren. Was passiert, wenn sich der Fuhrpark vergrößert? Wie wird sich ein zusätzliches Depot auf die Abläufe auswirken? Gibt es Mitarbeiter*innen, die diese Fragen mit Hilfe der Software beantworten können?

Wissenserhaltung - Wer ist dafür verantwortlich, dass das Wissen erhalten und weitergegeben wird? Die Qualität der Planung nimmt häufig ab, wenn ein*e Disponent*in das Unternehmen verlässt und das Wissen über die Software verloren geht. Stellen Sie also sicher, dass das Wissen erhalten bleibt mittels Dokumentation oder benennen Sie einen festen verantwortlichen Personenkreis.

FRAGE 9

Wann ist
das Projekt
erfolgreich?



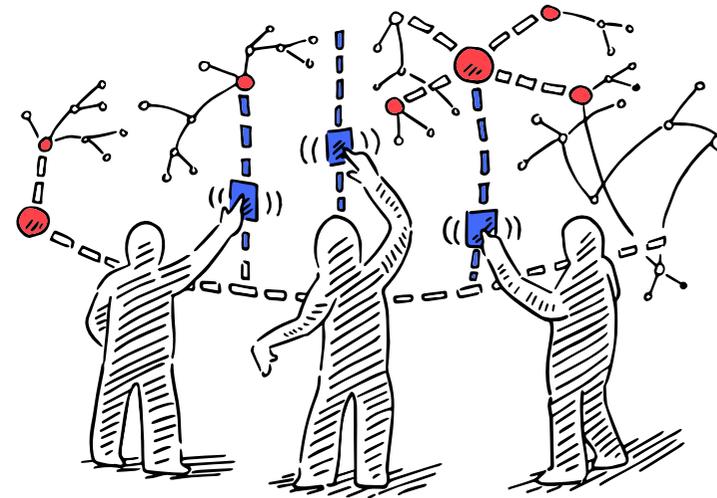
Die meisten Unternehmen sind bereits zufrieden, wenn ein Projekt rechtzeitig und innerhalb des Budgetrahmens abgeschlossen wird. Das reicht allerdings nicht aus, um beurteilen zu können, ob ein Projekt ein wirklicher Erfolg ist. Hierzu muss geprüft werden, ob die gesteckten Ziele erreicht wurden (siehe Frage 3).

Natürlich kann der Erfolg eines Projekts nicht bei Inbetriebnahme beurteilt werden, aber vielleicht nach drei bis sechs Monaten. Deshalb sollten Sie die Leistung immer wieder messen.

Was, wenn Sie feststellen, dass es keine Verbesserung gibt? Dann ist es sinnvoll, die Gründe hierfür herauszufinden, indem Sie mit dem Softwarelieferanten und/ oder dem Projektteam darüber sprechen.

Finden Sie den Grund für die schwache Leistung und überlegen Sie, was getan werden kann, um diese zu verbessern.

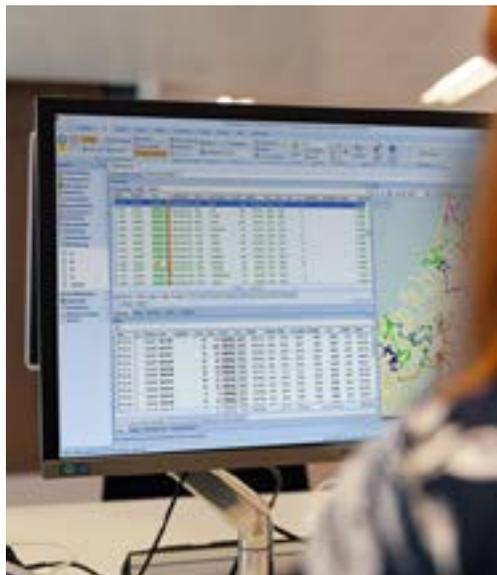
Manchmal ist es notwendig, das System nach der Inbetriebnahme nachzujustieren oder eine Feinabstimmung vorzunehmen, damit die entstandenen Kosten innerhalb der vereinbarten Zeit gedeckt werden.



Frage 9

Unsere Softwarelösung:

PTV ROUTE OPTIMISER



Funktionen:

- Automatische Zuordnung der Aufträge
- Optimierte Reihenfolge der Stopps
- Berücksichtigung von Restriktionen
- Optimierte Tourenpläne
- Schnittstellen zu TMS, ERP, WMS & Telematik
- Multi-Depot Planung & Planung mit Sub-Depots
- Multi-user
- ETA Berechnung und & Avisierung
- Umfangreiche Analyse- und Report-Möglichkeiten

Vorteile:

- Visualisierung auf einer Karte
- Mehr Überblick & Transparenz
- Reduzierte Planungszeit
- Geringere Transportkosten
- Bessere Auslastung der Fahrzeuge
- Verbesserter Service für Ihre Kunden

Für wen ist diese Software geeignet?

Transport & Logistik | Großhandel
Lebensmittel & Einzelhandel | Möbelhandel
Außendienst | Personentransport | Industrie
Catering | Verleihfirmen | Baugewerbe
und viele weitere Branchen

PTV Route Optimiser Kunden:



Funktionen und Vorteile

DER WEG ZUM ERFOLG

Mit einer Tourenoptimierungssoftware sparen Sie Kilometer, Kraftstoff sowie Fahrt- und Planungszeit. Aber eine intelligente Software alleine bringt nur wenig Mehrwert. Ihr Wissen und Ihre Erfahrung trägt hauptsächlich dazu bei, dass Sie die Software optimal einsetzen können.



Die PTV Logistics GmbH entwickelt und implementiert seit über 40 Jahren Routen- und Tourenoptimierungssoftware. Wir streben eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden an. Nicht nur während des Verkaufsprozesses, sondern auch während der gesamten Implementierung und darüber hinaus – bis Ihre Tourenoptimierungssoftware optimal funktioniert und gewünschte Ergebnisse liefert.

Das zeichnet uns aus:

- Kurze Kommunikationswege
- Schnelle Implementierung
- Lösungsorientierung
- Pragmatismus
- Know-how



Gemeinsam mit uns, PTV Logistics, als Anbieter Ihrer Tourenoptimierungssoftware, haben Sie den ersten Schritt in die richtige Richtung vorgenommen. Noch wichtiger ist aber Ihr eigenes internes Einführungsprojekt – mit Ihren Mitarbeiter*innen, der Projektleitung und weiteren Beteiligten.

Sprechen Sie gerne mit Ihrem Team und überlegen Sie sich wie eine für Sie passende Tourenplanung zukünftig aussehen könnte. Gemeinsam mit Ihnen werden wir Ihre Tourenplanung auf ein neues Level bringen!

Fazit

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

[DEMO ANFRAGEN](#) →

SIE FRAGEN SICH, OB EINE TOURENPLANUNGSSOFTWARE FÜR IHR UNTERNEHMEN DAS RICHTIGE IST?

Kontaktieren Sie uns gerne für ein kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.

Gerne besuchen wir Sie auch jederzeit vor Ort, um gemeinsam mit Ihnen die aktuelle Situation zu besprechen und um gemeinsam mit Ihnen herauszufinden welche Lösung für Ihr Unternehmen am Besten passt!

PTV Logistics GmbH

Stumpfstraße 1
76131 Karlsruhe
Deutschland

Jetzt gleich kontaktieren!