

# Im Logistikbereich effizient planen mit PTV Map&Market

## Intelligentes GeoManagement löst komplexe Aufgaben

Im Geschäftsbereich Consulting der Rudolph Holding GmbH erhalten die Kunden kompetente logistische Beratung. Hauptaufgabe neben der Beratung ist die Erstellung von Angeboten auf komplexe Kontraktlogistikausschreibungen. Dazu gehört die Entwicklung eines maßgeschneiderten Logistikkonzepts, die prozessorientierte Leistungskalkulation und die verständliche Darstellung und Präsentation der Lösung.

„Seit März 2001 setzen wir PTV Map&Market ein.“, erzählt Geschäftsbereichsleiter Dr. Rüdiger Lublow und fährt fort: „Früher haben wir vieles manuell geplant, nur unterstützt von einer Karte, einer einfachen Routenplanung und einer Standard-Tabellenkalkulation, was sehr aufwändig und viel zu zeitintensiv war.“

Anwender: **Rudolph Holding GmbH**, Baunatal, verwaltet Gesellschaften der Rudolph Logistik Gruppe, die komplexe Kontraktlogistiklösungen für die Automobil- und Markenartikelindustrie und E-Business bis hin zu strategischer Planung als Entwicklungspartner für Logistiksysteme bieten.

Aufgabe: Unterstützung bei Angebotserstellung auf Kontraktlogistikausschreibungen, vor allem bei Konzeptentwicklung und prozessorientierter Leistungskalkulation.

Lösung: Das GeoManagementsystem PTV Map&Market.

## Professionell planen und visualisieren

Interessant ist das GeoManagementsystem für die Consulter vor allem wegen der Standortplanung, der Möglichkeiten bei der Simulation und der Visualisierung von Warenströmen und Transportaufkommen. „Wir lassen uns verschiedenfarbig anzeigen, wohin die Waren distribuiert werden. Das, und die Klassifikation von Flächen nach Gewichten oder Sendungen, ist aussagekräftiger als Tabellen. Planung und Ergebnisse sind auf der Karte viel nachvollziehbarer.“

PTV Map&Market professional schlägt Anzahl und Lage der Standorte vor und bildet automatisch Gebiete um die Standorte nach zuvor festgelegten Parametern. Mit der Distanzmatrix können die Consulter die Kosten der Standort- und Distributionsplanungen viel genauer einschätzen: Vom Standort können zu jedem Lager oder Kunden Distanztabellen erstellt werden, die Auskunft über Luftlinien- und tatsächliche

Entfernung, über Fahrzeit und Kosten geben.

Zum Thema „Einarbeiten in PTV Map&Market“ meint Dr. Lublows Mitarbeiter Mike Vetter: „Nach der eintägigen Schulung war es hauptsächlich ‚learning by doing‘, was mit diesem Tool problemlos möglich war. Natürlich kommt es auch auf die Vorkenntnisse an, aber die Oberfläche ist klar und übersichtlich gestaltet und außerdem hat PTV einen guten Support.“



## Gute Erfahrungen mit GeoManagement à la PTV

„Bei unseren Distributionsplanungen mit PTV Map&Market kommt uns zugute, dass tatsächliche Wegstrecken und Fahrzeiten berücksichtigt werden, was für Speditionen besonders wichtig ist: Sie möchten nur so viel wie nötig fahren, und da nützt ihnen die Luftlinienentfernung natürlich nichts. Hier hat PTV wirklich einen Vorsprung – zur Detailgenauigkeit des Straßennetzes und den leistungsfähigen Funktionalitäten kenne ich keine Alternative.“, erklärt Dr. Lublow. „Unsere Touren werden übrigens bei PTV mit PTV Intertour geplant. Diese Planungspartnerschaft ist für uns sehr günstig, um externes Expertenwissen einzukaufen.“

Zufrieden stellt er fest: „PTV Map&Market erfüllt alle unsere Erwartungen. Für uns hat sich die Anschaffung auf jeden Fall gelohnt: Wir können unsere Angebote qualitativ besser, schneller und kostengünstiger erstellen. Und was das Wichtigste ist, unsere Kunden sind mit der Qualität unserer Ergebnisse sehr zufrieden.“ In Anspielung auf das Motto der Rudolph Logistik Gruppe fügt er hinzu: „Mit PTV Map&Market ist für unsere Kunden und uns erst recht ‚Alles erreichbar‘.“