



## Fallstudie

Nr. 9706, den 6. Oktober 1997

**Das Unternehmen:** KLM Cargo Export Operations  
**Aktivität:** Annahme und Erledigung von Luftfrachten  
**Kontakt:** J. Posdijk, Duty Export Manager

**Wiegesysteme:** - 3 Stück RWV CE geeichte Gabelstapler-Wiegesysteme  
- Anzeigegerät 6100 mit Software für benutzerfreundliche Registrierung von Gewichten und Airwaybill-Nummern

**Anwendung:** - Drucker Star DP 8340  
- Wiegen, Kontrollieren und Registrieren von Luftfrachten

KLM Cargo Export Operations versorgt mit vier verschiedenen Abteilungen (davon drei dokumentarisch, eine für die praktische Ausführung) das "Handling" von Exportwaren. Diese Luftfrachten können von Privatpersonen oder von Frachtagenten angeboten werden (z.B. 'Nedlloyd' oder 'Road Air'), die im voraus die gewünschte Ladekapazität einkaufen. Von allen Anbietern wird aufgrund der "ready-for-carriage" - Prozedur die Angabe des Transportgewichtes verlangt.

### Früher: Das Problem zu hoher Gewichte bzw. zu niedriger Berechnungen

Die von Luftfrachtabgebern angegebenen Gewichte wurden von KLM Cargo nicht kontrolliert. Erst wenn die ganze Landung bereit stand, um ins Flugzeug hineingeladen zu werden, wurden die Flugzeugpaletten gewogen. Dort stellte sich oft heraus, daß zwischen dem angegebenen und dem tatsächlichen Gewicht ein großer Unterschied bestand. Die Planung des Beladens unter Berücksichtigung von Raum, Gleichgewicht und Brennstofflast des Flugzeugs war nicht zuverlässig möglich. Selbstverständlich hatte dies auch Folgen für die Fakturierung durch KLM Cargo: Die Frachtagenten zahlten nicht für das wirkliche Volumen und Gewicht.

Die Wiegeprozedur bei KLM Cargo mußte verschärft werden. Neben der Wiegeplattform wurde ein Gabelstapler-Wiegesystem angeschafft. Dieses System war jedoch nicht geeicht, das Wiegen wurde so zu einer umständlichen, zeitraubenden Prozedur:

- Frachtsendungen wurden während des Entladens gewogen.
- Wenn eine Abweichung zu dem angegebenen Gewicht festgestellt wurde, mußte der Gabelstaplerfahrer mit der Sendung zur Wiegeplattform fahren, wo geeicht gewogen und ein Beleg gedruckt wurde.
- Anhand des Wiegebelegs wurde dem Kunden die Rechnung erstellt.

Diese Prozedur nahm viel Zeit in Anspruch, daher wurden die aufgegebenen Güter nur per Stichprobe kontrolliert. Viele Sendungen wurden unkontrolliert erledigt und daher auch

### Heute: Schnelles und genaues Ausführen der "ready-for-carriage" - Prozedur mit dem geeichten RAVAS Gabelstaplerwiegesystem

Die Notwendigkeit einer zweckmäßigen Gewichtskontrolle zusammen mit den kürzlich wieder verschärften Regeln für die "ready-for-carriage" -Prozedur hat KLM Cargo mit dem geeichten Gabelstapler-Wiegesystem von RAVAS in den Griff bekommen.

Die Annahmeprozedur heute:

- Airwaybill-Daten werden bei Lieferung in den Computer und ins Anzeigegerät 6100 übertragen.
- Die Sendung wird während des Entladens mit dem geeichten Wiegesystem auf dem Gabelstapler gewogen und ein Beleg mit Wiegedaten und der Airwaybill-Nummer wird gedruckt.
- Die Wiegedaten werden dann ergänzend in die EDV übertragen. Wenn der Gewichtsunterschied größer als 10% ist, werden automatisch neue Dokumente und Rechnungen erstellt.

Die Vorteile für KLM Cargo sind:

- Zeitgewinn: Die Prozedur ist weit weniger arbeitsintensiv, sodaß jetzt alle Sendungen kontrolliert werden können.
- Korrekte Rechnungen: Im Vergleich mit der früheren Situation, wobei nur per Stichprobe kontrolliert wurde, ergibt dieses System für KLM Cargo Mehreinnahmen von über NLG 100.000 pro Monat.
- Pünktlichkeit: Die Daten, die an die Belader des Flugzeugs durchgegeben werden, sind richtig und zeitgleich mit der Übernahme zur Beladung. Die Flugzeuge können korrekt beladen

Analoge Anwendungen:  
Auktionen & Abschläge  
Transport & Logistik

*Posdijk: "Es war klar, daß wir zu große Toleranzen im Gewicht hatten und dementsprechend viel Geld verloren. Es lohnte sich also, auf die Suche nach einem eichfähigen Wiegesystem für Gabelstapler zu gehen. Beim gleichzeitigen Entladen und Wiegen können wir kontrollieren und die Kundendaten ergänzen bzw. berichtigen. Die konsequente Nachwiegen hat uns bisher schon NLG 700.000 eingebracht. August war ein Gipfelmonat, mit NLG 150.000. Das System hat sich innerhalb kürzester Zeit ausgezahlt. Weil die Leute, die damit arbeiten, immer wieder fündig wurden, gab es eine gewisse Begeisterung dafür und man hörte regelmäßig: 'Ich habe wieder eine!' Unser RAVAS-System bringt sogar eine zusätzliche Motivation."*