

# Case Study – Frachtkostenoptimierung Textilmaschinenhersteller

## Kostenoptimierung in Zeiten von Überkapazitäten am Luftfrachtmarkt



### Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



### Bearbeitete Themen

Luftfrachttransporte



### Ergebnis

Einsparungen von 41,7 %



### Branche

Textilmaschinenhersteller

## Ausgangssituation

- Gewachsene Geschäftsbeziehungen, **keine** regelmäßigen **Preisverhandlungen**
- Projektbasierte Versendungen, besondere Anforderungen an die Dienstleister und deren Flexibilität = zeitkritische Ware, besonderer Fokus bei der Auswahl der einzusetzenden Airlines und deren Routings/Laufzeit

## Zielsetzung

- Schaffen von Transparenz bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- **Reduzierung der Komplexität** im Zuge einer Trennung von regelmäßigen und somit **tenderfähigen Relationen** und **Ad-Hoc-Relationen**
- **Kostenreduktion** durch strukturierte Splittung des Volumens auf mehrere Dienstleister

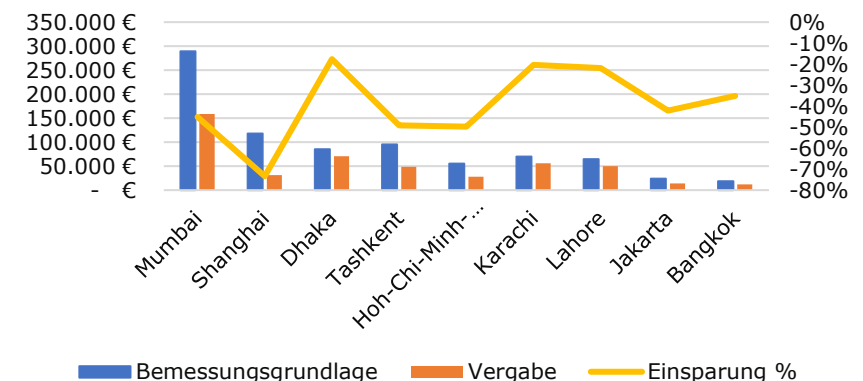
## Methodik

- **Experten-Interviews** zur Erfassung der Daten, Ist-Situation sowie der Anforderungen
- **Angebotsabfrage bei > 90 Spediteuren** mit verschiedenen Kernkompetenzen
- **Analyse** der Angebote und Erstellen von Szenarien, dabei Aufteilung des Volumens auf die verschiedenen Relationen und Incoterms
- **Verhandlung** und **Implementierung** der erarbeiteten Szenarien

## Ergebnis und Kundennutzen

- **Einsparungen: 41,7 %** pro Jahr bei reduziertem administrativem Aufwand
- **Lieferanten:** Beibehaltung von durchgehend drei eingesetzten Dienstleistern und einem Pool an DL für Ad-Hoc-Ausschreibungen
- **Administrativer Aufwand:** Handhabung für künftige Ausschreibungen erleichtert (validiertes Schema vermittelt)

Beispiele für Einsparungen im Projekt



# Case Study – Frachtkostenoptimierung Textilmaschinenhersteller

## Kostenoptimierung in Zeiten von stagnierenden Seefrachtraten



### Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



### Bearbeitete Themen

Seefrachtransporte



### Ergebnis

Einsparungen von 32,8 %



### Branche

Textilmaschinenhersteller

## Ausgangssituation

- Gewachsene Geschäftsbeziehungen, **keine** regelmäßigen **Preisverhandlungen**
- Projektbasierte Versendungen, besondere Anforderungen an die Dienstleister hinsichtlich der demurrage- und detentionfreien Zeiten im Löschhafen, insbesondere nach Bangladesh und Pakistan + Laufzeit

## Zielsetzung

- Schaffen von Transparenz bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- **Reduzierung der Komplexität** im Zuge einer Trennung von regelmäßigen und somit **tenderfähigen Relationen** und **Ad-Hoc-Relationen**
- **Kostenreduktion** durch strukturierte Splitting des Volumens auf mehrere Dienstleister

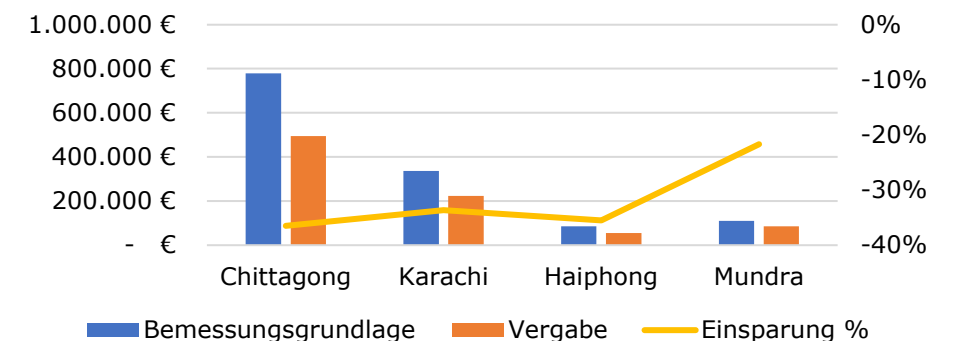
## Methodik

- **Experten-Interviews** zur Erfassung der Daten, Ist-Situation sowie der Anforderungen
- **Angebotsabfrage bei > 90 Spediteuren** mit verschiedenen Kernkompetenzen
- **Analyse** der Angebote und Erstellen von Szenarien, dabei Aufteilung des Volumens auf die verschiedenen Relationen und Incoterms
- **Verhandlung** und **Implementierung** der erarbeiteten Szenarien

## Ergebnis und Kundennutzen

- **Einsparungen: 32,8 %** pro Jahr bei reduziertem administrativem Aufwand
- **Lieferanten:** Beibehaltung von durchgehend drei eingesetzten Dienstleistern und einem Pool an DL für Ad-Hoc-Ausschreibungen
- **Administrativer Aufwand:** Handhabung für künftige Ausschreibungen erleichtert (validiertes Schema vermittelt)

Beispiele für Einsparungen im Projekt



# Case Study – Frachtkostenoptimierung KEP

## Kostenoptimierung KEP (Standard- und Express) trotz steigender Kosten in den KEP-Systemen



### Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



### Bearbeitete Themen

KEP



### Ergebnis

Einsparungen von 47,2 %



### Branche

Textilmaschinenhersteller

## Ausgangssituation

- Langjährige Geschäftsbeziehung mit 2 Dienstleistern
- Akzeptanz von Preiserhöhungen** durch die KEP-Dienstleister **in den vorangegangenen Jahren**
- Oligopolistischer Markt mit wenigen großen **KEP-Anbieter**

## Zielsetzung

- Schaffen von **Transparenz**, Erlangen einer **Übersicht der Sendungsstruktur**
- Analyse der Daten und Überprüfung der **Service-Notwendigkeit**
- Kostenreduktion** über verschiedene alternative Ansätze, wie z.B. Sinnhaftigkeit von Re-Seller und/oder Parent-Account-Ansätzen
- Verringerung der Komplexität** in der täglichen Arbeit z.B. durch Ein-Carrier-Strategien einerseits oder einen Multi-Carrier-Ansatz über einen Re-Sellern (gezielte Nutzung der Stärken bestimmter operativer Carrier für verschiedene Märkte)

## Methodik

- Experten-Interviews**, Darstellung der IST-Situation und der Anforderungen
- Daten und Prozessanalyse durch die **Lead-Consultants KEP** im Klopffel Team
- Prüfung der Nutzung von **Re-Seller / Parent Account Lösungen** und deren Sinnhaftigkeit, eingebettet in der **Durchführung von Ausschreibungen**
- Analyse** und **Vorstellung** verschiedener **Szenarien**
- Verhandlung** und **Implementierung** der gewählten **Szenarien** und Lösungsansätze

## Ergebnis und Kundennutzen

- Einsparungen: 47,2 %** pro Jahr bei reduziertem administrativem Aufwand
- Lieferanten:** operative Abwicklung durch führende KEP-Dienstleister wie z.B. DHL Express und UPS im Auftrag eines Re-Sellers
- Transparenz:** Durch die **1-Supplier-Solution** mit **1 IT-Portal** für Tracking und Tracing, sowie **1 Rechnung** und **1 Reporting**

Erzielte Einsparung im KEP-Bereich

