

CASE STUDY

FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG LUFTFRACHT

IN ZEITEN VON ÜBERKAPAZITÄTEN AM LUFTFRACHTMARKT



Kunde

Anonym



Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



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



Branche

Textilmaschinenhersteller



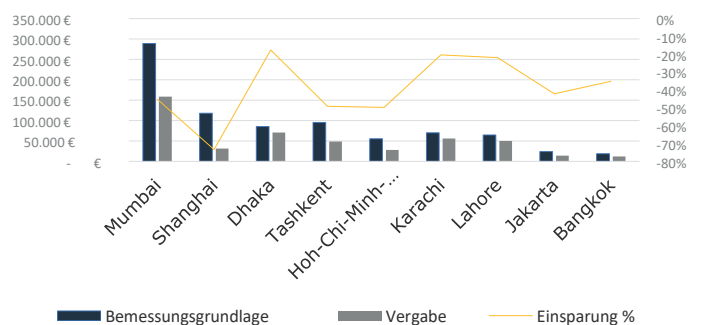
Bearbeitete Themen

Luftfrachttransporte



Ergebnisse & Kundennutzen

Beispiele für Einsparungen im Projekt



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)



Einsparungen

bei reduziertem administrativem Aufwand

41,7%

CASE STUDY

FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG SEEFRACHT

IN ZEITEN VON STAGNIERENDEN SEEFRACHTRATEN



Kunde

Anonym



Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



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 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



Branche

Textilmaschinenhersteller



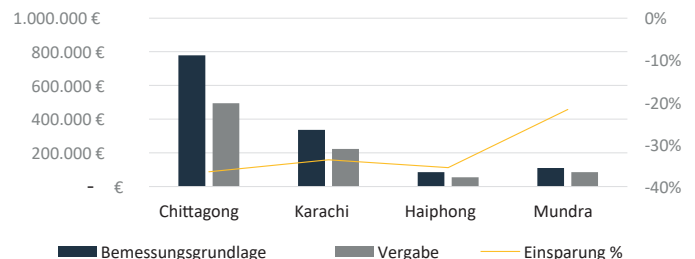
Bearbeitete Themen

Seefrachttransporte



Ergebnisse & Kundennutzen

Beispiele für Einsparungen im Projekt



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)



Einsparungen

bei reduziertem administrativem Aufwand

32,8%

CASE STUDY

FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG KEP: STANDARD & EXPRESS

TROTZ STEIGENDER KOSTEN IN DEN KEP-SYSTEMEN



Kunde

Anonym



Herausforderung

Frachtkosten-Optimierung



Ausgangssituation

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



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-Seller (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 Kloepfel 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



Branche

Textilmaschinenhersteller



Bearbeitete Themen

KEP



Ergebnisse & Kundennutzen

Beispiele für Einsparungen im Projekt



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



Einsparungen

bei reduziertem administrativem Aufwand

47,2%

absolut, ca.

**100.000
EUR**