

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



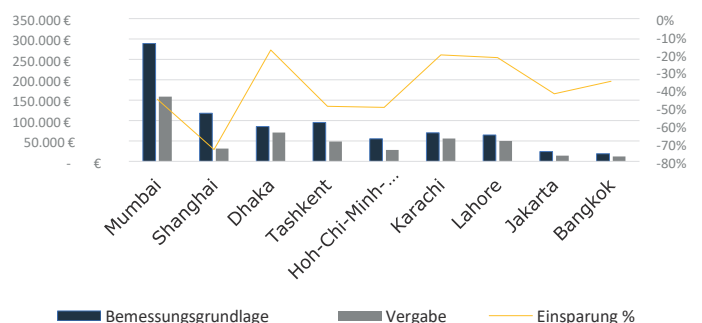
Bearbeitete Themen

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%