

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**