

CASE STUDY

FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG STAHLPRODUZENT

TROTZ KAPAZITÄTSENGPÄSSEN UND STEIGENDER PREISE

**Kunde**

Anonym

**Branche**

Stahlproduzent

**Herausforderung**

Frachtkostenoptimierung trotz Kapazitätsengpässen und steigender Preise am Logistik-Markt

**Ausgangssituation**

- Gewachsene Geschäftsbeziehungen, keine regelmäßigen Preisverhandlungen
- Vielzahl an Lieferanten, aber keine Verteilung des Volumens nach deren Kernkompetenz
- Veraltete, analoge Prozesse im Versand (schlechte Datenlage)
- Stahltransport, besondere Anforderungen an Ladungssicherung
- Boom auf dem Transportmarkt, Spediteure nehmen größtenteils kein Neugeschäft auf

**Zielsetzung**

- Schaffen von Transparenz bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- Reduzierung der Dienstleisteranzahl und Volumenverteilung nach deren Kernkompetenzen
- Digitalisierung des Anmelde-, Tracking- und Tracingprozesses
- Kostenreduktion durch strukturierte Splitting des Volumens auf mehrere Dienstleister

**Methodik**

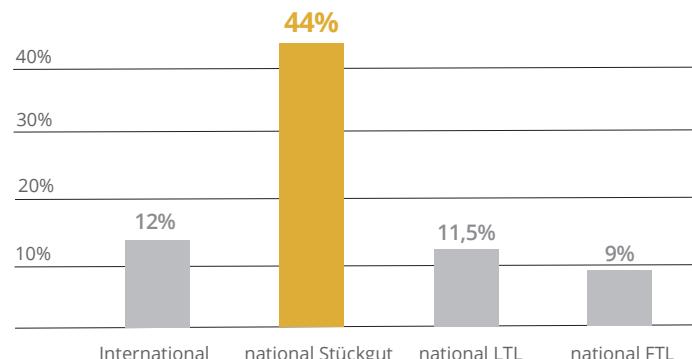
- Experten-Interviews zur Erfassung der Daten, Ist-Situation sowie der Anforderungen
- Digitalisierung der Rechnungsdaten mit Hilfe spezieller Tools
- Angebotsabfrage bei > 2.000 Spediteuren mit verschiedenen Kernkompetenzen
- Analyse der Angebote und Erstellen von Szenarien, dabei Aufteilung des Volumens auf die Fachbereiche der Spediteure (Stückgut, LTL, FTL) sowie auf Länderebene.
- Verhandlung und Implementierung der erarbeiteten Szenarien

**Bearbeitete Themen**

Straßentransporte

**Ergebnisse & Kundennutzen**

Übersicht der erzielten Einsparungen

**Einsparungen**

pro Jahr bei reduziertem administrativen Aufwand

11,4%

**Lieferanten**

Reduzierung der Anzahl an Dienstleistern von 14 auf 5 Dienstleister

**Transparenz**

Digitalisierung des Anmelde-, Tracking und Tracing-Prozesses