

## CASE STUDY

# FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG STAHLPRODUZENT

## TROTZ KAPAZITÄTSENGPÄSSEN UND STEIGENDER PREISE



### Kunde

Anonym



### 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 Splittung 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



### Branche

Stahlproduzent



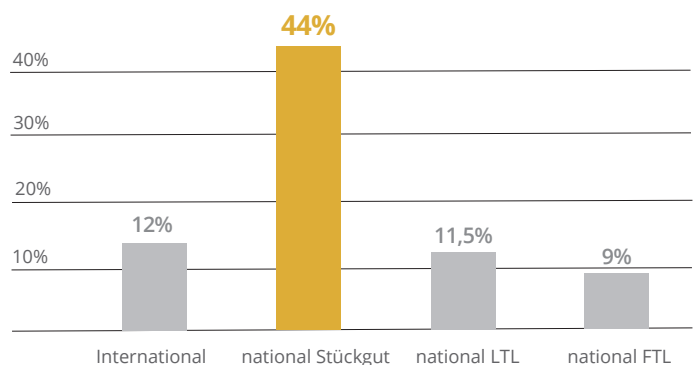
### Bearbeitete Themen

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