



Kostenreduzierung im Transportwesen

Präsentation vom 19.09.2006

im Drahthaus, 40474 Düsseldorf
für die Mitglieder der Drahtseil-Vereinigung e. v.

Referenzprojekt CASAR

- Ziele und Erwartungen
- Datenaufnahme und Konsolidierung
- Pflichtenheft
- Ausschreibung
- Auswertung
- Umsetzung
- Ergebnis
- Rückschau



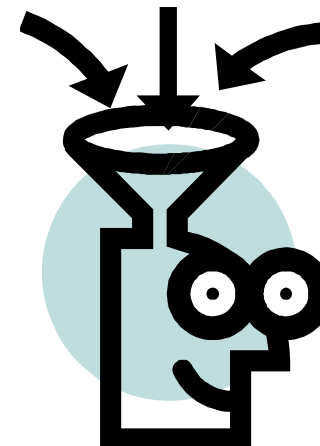
Ziele und Erwartungen

- Transportkosten um 10% senken
- Anzahl der Dienstleister reduzieren
- Qualität klar definieren, halten oder steigern
- Spediteure stärker einbinden
- Vertragsstrukturen schaffen



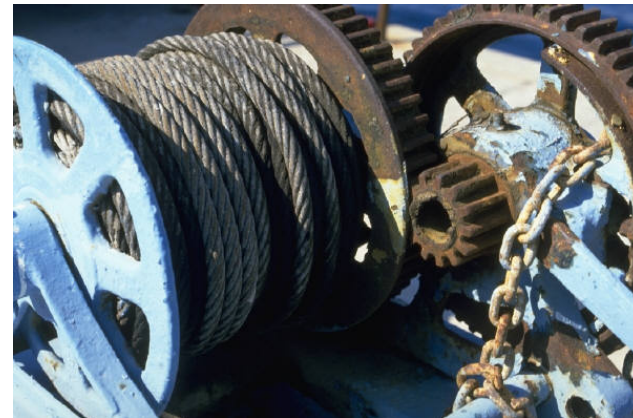
Datenaufnahme und Konsolidierung

- Welcher Spediteur ist in welchem Bereich in Einsatz?
- Transportkonditionen
- Vereinbarungen, Verträge
- Sendungsstrukturdaten
- Schnüren Gesamtpaket, Stichwort: Kundeninterne Synergien



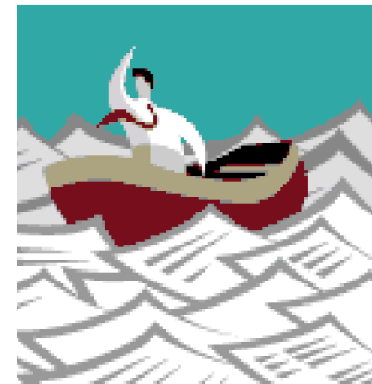
Pflichtenheft

- Fahrzeuge, Fahrer
- Abhol-, Zustell- und Laufzeiten
- Informationspflichten
- Mehrwertdienstleistungen
- Informationsaustausch



Ausschreibung

- Bestehende und neue Spediteure mit einbeziehen
- Recherche der Ansprechpartner
- Fragen stellen statt Fakten abfragen
- Sendungsstruktur als Grundlage
- Detaillierter Anforderungskatalog
- Sprache der Spediteure
- Klare Fristen



Auswertung

- Kosten heute, Kosten morgen – anhand von Echtdate
- Kennzahlen
- Benchmark
- Erkennen und Nutzen von Spezialisten, Preis- und Qualitätsführerschaften
- Sendungsstruktur als zentraler Ausgangspunkt
- Statistische Abfallprodukte

Umsetzung

- Plausibilitätsprüfungen
- Vorauswahl anhand der Angebote
- Nachverhandlungen
- Entscheidung
- Vertragsgestaltung






Ergebnis

- **Zwischen 6 und 19% Frachtkosten** – je nach Segment – **eingespart!**

und als Zusatznutzen...

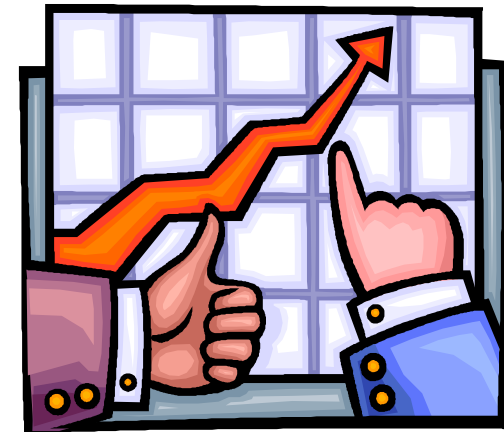
- Reduzierung der Versicherungsprämien
- Aufdecken von Falschabrechnungen in der Vergangenheit
- Einsparungen im Beladevorgang
- Motivation der Versandabteilung
- Steigerung des Bewusstseins für das Thema Frachtkosten
- Sehr gute Ausgangsbasis für kommende Ausschreibungen
- Verbesserung der Verhandlungsposition in der Region
- Offene Punkte: Potentiale in Organisation und Controlling

Rückschau – Erfüllung der Erwartungen

- Transportkosten um 10% senken  Ziel erreicht !
 - Anzahl der Dienstleister reduzieren  Ziel erreicht !
 - Qualität klar definieren, halten oder steigern  Ziel erreicht !
 - Spediteure stärker einbinden  Ziel erreicht !
 - Vertragsstrukturen schaffen  Ziel erreicht !
-
- Die seinerzeit ausgewählten Dienstleister sind auch 7 Monate nach Projekt-Ende auch zur Zufriedenheit des Versandleiters und zu den vereinbarten Konditionen im Einsatz!

Erfolgsfaktoren der Beratung

- Starke Einbindung der Mitarbeiter des Kunden; z. B. Versand bzw. Logistikleiter
- Ausgeprägtes Branchen-Knowhow
- Sinn für das Machbare
- 1. Priorität: Leistungsfähigkeit der Logistik
- Klare und vollständige Kommunikation nach allen Seiten – auch zu den Spediteuren
- Verhandlungsstärke
- Technische (Aus- und Bewertungs)Kompetenz



Schober Unternehmensentwicklung

- Im 9. Jahr ausschließlich im Bereich Transport, Spedition und Logistik tätig
- Berater ausschließlich aus diesen Branchen
- Erfahrene Praktiker
- Hohe soziale Kompetenz
- Professionelles Projektmanagement mit hoher Kommunikationskompetenz
- Reelle, kalkulierbare, transparente Honorare



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse!

Bei Fragen steht Ihnen Herr Schober auch im Anschluss gerne zur Verfügung.
Diese Präsentation können Sie als Ausdruck oder – wenn Sie uns Ihre Visitenkarte übergeben – auch per Email erhalten!

Sie erreichen uns über

Herrn Oswald

oder unter

office@csue.de

Telefon ++49 89 89736363

Telefax ++49 89 89736364

oder besuchen Sie uns einfach im Internet unter www.csue.de!



Berichterstellung:



Schober Unternehmensentwicklung
Tulpenstraße 26
82110 Germering
Tel.: ++49 89 897363 63
Fax: ++49 89 897363 64

Verantwortlich: Herr Schober

München, den 06.09.2006