

## Projektbeispiel # 5104 - Transport

### **Zeitraum:**

Juni bis Dezember 2012

### **Kunde:**

Automotive, Lieferant für namhafte OEM, 400 Mio. € Umsatz p. a., Bayern

### **Ausgangssituation:**

Die Frachtkosten für Inbound, Outbound (LKW), Paketdienste und Luftfracht lagen bei etwa 6 Mio. € p. a.; die Dienstleistungen wurden durch viele verschiedene Speditionen und Transporteure erbracht. Die angebotenen Services wurden durch die Dienstleister nicht mehr weiterentwickelt.

### **Projektziel:**

Realisieren von Einsparungen; gleichzeitig Vertragsschluss mit Dienstleistern, die bereit sind, individuelle und zukunftsfähige Prozesse in der Dienstleistung und der Zusammenarbeit zu etablieren.

### **Projektteam SCHOBER:**

2 Seniorberater

### **Vorgehensweise:**

- Ist-Aufnahme, Feststellung der Gesamtkosten.
- Feststellung aktueller Services, Bedarfsanalyse für 5 Standorte weltweit.
- Datenanalyse, Erstellung der Sendungsstruktur als Ausschreibungsbasis.
- Erstellen der Bieterliste, Vorgespräche.
- Ausarbeiten des Pflichtenhefts,
- Ausschreibungsdurchführung, mehrsprachig, Auswertung mit eigenem Tool.
- Nachverhandlungen, Empfehlung durch SCHOBER
- Unterstützung bis Go Live der neuen Lösung

### **Maßnahmen und Effekte:**

- >10 % Kostenreduzierung.
- Optimierter Logistikvertrag für klarere Services, Boni/Mali.
- Verringerte Administrationskosten durch tiefere Prozessintegration der Logistikdienstleister

### **Weitere Informationen:**

Gerne senden wir Ihnen auf Anfrage die Kontaktdaten unseres Referenzkunden; Sie erreichen uns unter [office@christianschober.de](mailto:office@christianschober.de) – vielen Dank für Ihr Interesse!