

CASE STUDY

FRACHTKOSTENOPTIMIERUNG KEP



Herausforderung

Kostenoptimierung trotz Kapazitätsengpässen und steigender Preise am KEP-Markt



Ausgangssituation

- Volumenverlagerung von B2B zu B2C
- Extremer Anstieg der Sendungsvolumen – allein +10,9 % von 2019 auf 2020
- Erhebliche Preiserhöhungen der KEP-Anbieter, teilweise im zweistelligen Prozentbereich
- Hohe Marktmacht weniger KEP-Anbieter



Zielsetzung

- Kosten senken unter Berücksichtigung verschiedener Ansätze (u.a. Re-Seller/ Parent-Accounts, Ausschreibungen)
- Schaffung von Transparenz bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- Implementierung von Tracking & Tracing sowie Dashboard-Lösungen
- Überprüfung der Service-Notwendigkeit



Methodik

- Experteninterviews zur Datenerhebung bezüglich Ist-Situation und Anforderungen
- Daten- und Prozessanalyse durch die Lead-Consultants "KEP" im Kloepfel Team
- Prüfung der Nutzung von Re-Seller / Parent Account Lösungen
- Bedarfsbündelung und Schaffung von Synergien
- Ausschreibungen und Direktverhandlungen
- Implementierung ausgewählter Lösungsansätze



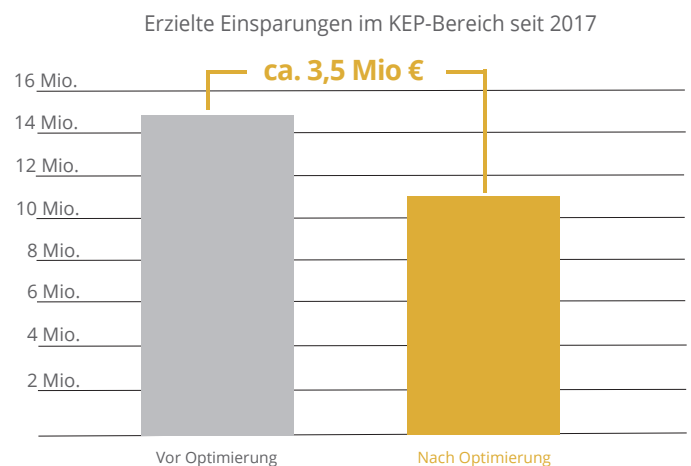
Bearbeitete Themen

KEP - Kurier-, Express- und Paketdienste



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Mehr Transparenz

Reduzierter administrativer Aufwand

Einsparungen von pro Jahr Ø

24%