

Pressemitteilung

Neues AEB-Whitepaper: Erfolg im Frachtein Kauf

- **Wege und Werkzeuge für effektive Verhandlungen mit Transportdienstleistern**
- Drittes AEB-Whitepaper aus der Serie „Kosten senken und Effizienz steigern durch intelligentes Frachtmanagement“.



Stuttgart, 2. Juli 2012 – Viele Unternehmen bezahlen zu viel für ihre Transporte – und die Preisspanne bei den Frachtraten für vergleichbare Services ist enorm. Ein neues Whitepaper des Stuttgarter Softwareunternehmens AEB erklärt, wie Logistikverantwortliche die Basis für erfolgreiche Verhandlungen schaffen und sowohl Einsparungen erzielen als auch langfristig konstruktiv mit Transportdienstleistern zusammenarbeiten können.

Das AEB-Whitepaper „Erfolg im Frachtein Kauf“ stellt vier Werkzeuge vor, mit denen Logistikverantwortliche die Basis für effektive Verhandlungen schaffen können:

- Transparente Offertenverwaltung,
- Auswertungen und Kennzahlen,
- Simulationen,
- sowie Ausschreibungen und Benchmarks.

Markus Meißner, Geschäftsführer der AEB: „Eine wichtige Voraussetzung, um in der Zusammenarbeit mit Transportdienstleistern optimale Ergebnisse zu erzielen, ist Transparenz über die am Markt herrschenden Konditionen, die eigenen Frachtkosten sowie die Struktur und Details des Sendungsaufkommens. Bei den Verhandlungen sollte es aber nicht nur um kurzfristige Einsparungen, sondern vor allem um eine langfristige Zusammenarbeit gehen. Nur so lassen sich Reibungsverluste durch ständig wechselnde Dienstleister vermeiden und nur so können die beauftragten Transporteure ihre Abläufe und Kosten im Laufe der Kooperation optimieren – was letztendlich auch dem Verlager zugutekommt.“

Die Transportlogistik ist einer der am häufigsten ausgelagerten Logistikprozesse. Die mit den Transporteuren ausgehandelten Frachtraten sind ein entscheidender Kostenfaktor in nahezu jeder Lieferkette. Deshalb ist der Frachtein Kauf für verladende Unternehmen ein grundlegender Aspekt für deutliche Kosteneinsparungen und bessere Serviceleistungen. Laut Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) differieren jedoch die Preise für vergleichbare Produkte im Bereich



nationaler und internationaler Straßengüterverkehr bis zu 50 Prozent, im Bereich Luft- und Seefrachten gar um bis zu 100 Prozent. Experten glauben, dass durch Frachtverhandlungen mit bestehenden Partnern oder durch einen Wechsel des Transportdienstleisters im Schnitt rund zehn Prozent eingespart werden können. Doch als Verlader den richtigen Partner zu finden und die richtigen Konditionen zu verhandeln, ist eine große Herausforderung.

Das Whitepaper „Erfolg im Frachteinkauf“ steht auf www.aeb.de/fracht kostenlos zum Download bereit. Es ist das dritte AEB-Whitepaper aus der Serie „Kosten senken und Effizienz steigern durch intelligentes Frachtmanagement“.

- Zeichen: 2.777 - um ein Belegexemplar wird gebeten –

Weitere Informationen:

- **AEB GmbH:** Susanne Frank, Corporate Communications, Tel. +49 (0)711 728 42-229, E-Mail: susanne.frank@aeb.de, URL: www.aeb.de
- **PR Agentur:** Andrea Krug, Krug Communications Ltd, Tel. +44 (0)7740 245 867 (London), E-Mail: andrea@krugcomms.com

Über AEB:

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist AEB einer der führenden Anbieter für globale IT-Lösungen und Services im Supply Chain Management mit den Schwerpunkten Beschaffungs-, Lager-, Distributionslogistik, Außenwirtschaft und Risikomanagement. Mit der Logistiksuite ASSIST4 bietet AEB eine Anwendung mit durchgängiger Prozessunterstützung und vollständiger Transparenz für die Planung und Steuerung globaler Liefernetzwerke an.

AEB ist ein internationales Unternehmen mit mehr als 5000 Kunden in Europa, Asien und Amerika. AEB hat ihren Hauptsitz in Stuttgart, eine Niederlassung in Soest, Geschäftsstellen in Hamburg, Düsseldorf und München sowie Tochterunternehmen in der Schweiz, Leamington Spa (UK) und Singapur.