



Seafreightindex vurderer en kundes søfragtrateniveau (rød) mod markedets via et indeks baseret på et antal sammenlignelige transportkøberes niveau. Rene ord for pengene.

At kende sin fragtpris - hele vejen

En selvfinansieret besparelse på logistikomkostninger, der giver tocifrede gevinster i procentpoint... Hvordan (for)klarer man lige sådan en størrelse?

Af Erik Brandt-Jensen
erik@soefart.dk

Svaret er, at det kan man enten selv forsøge sig med, eller også kan man søge eksperthjælp til at gennemgå sine logistikoperationer så minutiøst, at de optimeres i en grad, der åbner for besparelser på typisk mellem 10 og 30 pct.

Selvfinansieringen opnår man så ved at lade eksperterne få andel i gevinsten. Helt efter samme princip, som når et ESCA-selskab tilbyder at hente besparelser hjem på en kundes energiregnskab.

Viden om...

Mere konkret gælder det firmaet CostPartner, der både kan kunsten at se bag om en transportkøbers logistikoperationer – og hjælpe dem til selv at se meget direkte på deres fragtomkostninger i forhold til markedet. Det sidste er imidlertid et nyt tiltag i CostPartner-regi, og det vender vi tilbage til.

-Det kræver en konstant opdateret og stor generel viden om transportbranchen, kombineret med evnen til at gennemføre en nøje evaluering af en virksomheds samlede logistikoperatio-

ner, i det hele taget at komme i gang, pointerer Key Account Manager Karin Vendelbo fra CostPartner.

Den proces skal så igen følges op af en kreativ ideproces og endelig en rent fysisk omstillingsproces, for at man når omtalte besparelsesmål på 10 – 30 procent. Gennemsnitligt ligger det faktisk på 18 pct., har CostPartner konkluderet på baggrund af mere end 1.000 gennemførte analyser og transportimplementeringer.

Ikke mellemmand

Og netop den kreative ideproces er vigtig, understreger hun videre.

-Vi er kort og godt et rådgivningsfirma, der kan gå ind og lave de nødvendige analyser og derfra tænke ud af boksen med løsninger, som de færreste selv har kapacitet til at finde og udvikle.

-Og her snakker jeg ikke om, at vi agerer økonomiske mellemmand over for f.eks. speditørfirmaer, pointerer hun.

-Det, vi kan hos CostPartner, er baseret på en stor kompetenceflade omkring spedition, og det indbefatter naturligvis en stor indsigt i balancestrukturer, optimeringer, transport-

strømme etc. Men vores store force er helt reelt ikke at hjælpe kunderne med at trykke priser for fragt hos speditorer og operatører. Det kan og skal de som regel selv klare, hvis det er det, de ønsker.

Fokus, fokus, fokus

Det er derimod ideen om at give dem en ny operationsbase, der er i fokus. At se muligheden i, at ti kasser til én kunde i Tyskland, flyttes bedst i én stor kasse. Eller det modsatte så at sige.

-Og det er i den forbindelse vigtigt at understrege, at næsten alle her i firmaet selv kommer fra speditørb Branchen, og at hele ideen til konceptet opstod hos Bjarne Høstrup og Rex Pedersen (firmaets stiftere. Red.) på et tidspunkt, hvor de selv var speditører, fortæller Karin Vendelbo.

Kringelkroge

-De indså bl.a., at hele transportbranchen er præget af stor uigennemsigthed kombineret med en mangelfuld fokus på området hos transportkøberne. Og at der var et behov / marked for specialister til at gå ind og arbejder meget fokuseret med de utallige kringelkroge, hele transportmarkedet indeholder.

Men andre ord skal der sættes fuld fokus på optimering af logistikprocessen hele tiden, så også den del af omkostningerne hos en virksomhed kan bidrage til

et bedst muligt bundlinjeresultat

-Indgangsvinklen er videre, at ideen skal holde så meget, at vi kan tilbyde en No Cure, No Pay-ordning – eller naturligvis en kombination med en form for aftalt pris, hvis man foretrækker det. Og det kan og gør vi, pointerer Karin Vendelbo.

Søfragt-indeks på nettet

Hendes personlige fokusområde er dog af lidt anden karakter, idet hun står i spidsen for udvikling og promovning af CostPartners ny it-udspil – Seafreightindex, som CostPartner selv har udviklet.

Det gælder en internetportal, hvor en virksomhed løbende kan måle sine egne transportudgifter mod markedets. Værktøjet er, som det antydes i navnet, fokuseret på søfragtsomkostninger. Og det er aktuelt Asien - Europa, der er stillet skarpt på.

-Indtil videre er vi ved at køre Seafreightindex ind, men det kræver en vis volumen (antal kunder) for at give rigtig value for money, forklarer Karin Vendelbo.

-Derfor er det indtil videre også gratis for vore kunder at benytte, men vi er efterhånden på et niveau, hvor de enkelte har stor gavn af onlinesystemet. Baseret på indtil nu 200 tilmeldte kunder med ca. 150.000 TEU i spil.

-Kort fortalt giver Seafreightindex kunderne mulighed for meget hurtigt – faktisk løbende – at se udviklingen mellem egne udgifter og markedets udvikling, fortsætter hun.

-Det foregår ved, at kunderne indberetter egne omkostningstal til CostPartner, og disse sammenholdes og indekseres så med tilsvarende tal fra andre kunder på Seafreightindex.

Det særlige ved Seafreightindex er, at ens egen udvikling bliver målt i forhold til markedet. Helt ned på lane niveau, f.eks. Shanghai til Århus, afsløres ens "standpunkt" tydeligt i forhold til indekset.

Den fremgangsmåde er ifølge Karin Vendelbo valgt, fordi det er meget svært at indhente tilbuds-gående indeksoplysninger fra transportudbydere.

-Det er f.eks. meget, meget svært at få oplyst alle de nøjagtige fragtomkostninger eller i hvert fald at gennemskue den egentlige pris for en containerlast fra en leverandør i mainland Kina til modtageren i Danmark, påpeger hun.

Gennemskueligt

Hvad den rigtige containerpris for en container fra Fjernøsten til Danmark skal være, er der således ingen facitliste på. Der er rigtig mange faktorer, der spiller ind i forhold til prisen.

-En transportkøber ved selv, hvad deres pris ender

på, men vedkommende ved ikke, hvad naboen har givet for stort set samme type transport. Så her er uigen-nemskueligheden faktisk meget udtalt.

Men via indekset kan man så følge sin egen udvikling i forhold til markedet. Som nu, hvor markedet er nedadgående. Man kan måske konstatere, at ens rater er faldet, men reelt ved man ikke, om man er faldet lige så meget som markedet.

Hver måned udsender CostPartner desuden en Early Warning rapport til alle kunder i indekset. Rapporten beskriver i forhold til indekset kundens prisudvikling i dollar, så kunden har mulighed for på dollarniveau at følge sin egen udvikling måned for måned.

Udviklingen

Hvornår præcist Seafreightindex er fuldt operativt, vil hun ikke skyde på, men udviklingen går hurtigt og i den rigtige retning. Videre arbejdes der på at inkludere flere tradelanes end Asien-Europa. Meget afhængigt af, naturligvis, hvilke transportveje CostPartners kunder går.

Her tror Karin Vendelbo f.eks., at man i fremtiden vil se på eksport ud af Tyskland som en mulighed, men mulighederne er lige så legio som kringelkroge i transportbranchen er – så alt er åbent den vej frem.