

Zahlen Sie zu viel für einen Standard Box-Container ex Asien? Diese Frage beantwortet Ihnen das Benchmarking „Import Seefrachtraten“. Zusätzlich zu den Ratenvergleichswerten erhalten Sie wertvolle Informationen über die Erfolgsfaktoren der besten Verhandlungsführer. Im erfolgreichen Benchmarking-Takt 2011 wurde wieder einmal deutlich, dass geringe Netto-Raten noch nicht mit einem guten Verhandlungsergebnis gleichzusetzen sind. Nutzen Sie die Chance Ihren Einkaufserfolg zu bewerten und zu steigern.

Nach bewährtem Prinzip! Im März 2012 startet der zweite Takt des erfolgreichen Projektes. Nehmen Sie teil und profitieren Sie! Alles was Sie für dieses Benchmarking benötigen, findet sich bereits in Ihren Unterlagen. Verglichen werden:

- Netto-Frachtraten,
- die verhandelte Zusatzkosten,
- die Gesamtkosten sowie
- die Rahmenbedingungen der besten Raten für
- 20' und 40' Box-Container von
- 26 asiatischen Abgangshäfen sowie
- Demurrage und Detention Fees der Transporteure
- einmal im Quartal.

Gemeinsam mit Ihnen laufen wir in 2012 folgende Häfen an:



Japan

Tokyo
Yokohama
Kobe

Südkorea

Kwang Yang
Busan

Malaysia

Port Klang
Tanjung Pelepas

Taiwan

Kaoshiung
Keelung

Indien

Tuticorin
Nhava Sheva

Thailand

Laem Chabang
Bangkok

Singapore

Singapore

Indonesien

Jakarta

Philippinen

Manila

China

Shanghai
QingDao
Fuzhou
Hong Kong
Tianjin
Guangzhou
Xiamen
Ningbo
Yantian
Shekou

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Nutzen Sie die **Ergebnisse zur Überprüfung Ihrer Konditionen sowie für zukünftige Verhandlungen** mit Ihrem Reeder / Spediteur!
- ✓ Gehen Sie mit dem klaren Wissen über **Best Practice** am Markt und die **Erfolgsfaktoren** in die Verhandlung!
- ✓ Beurteilen Sie die **Entwicklung Ihrer Frachtkosten** im Vergleich!
- ✓ **Keine langfristige Bindung oder Mitgliedschaft** notwendig!



**pro Hafen
hohe Einsparungs-
potenziale aufdecken**



DBZ

Deutsches Benchmarking Zentrum

Das DBZ...

- ist seit 14 Jahren als neutraler Spezialist für Benchmarking am Markt tätig.
- unterstützt Sie bei Benchmarking-Projekten und -Studien.
- begleitet Sie bei der Planung, Organisation und Umsetzung des gesamten Benchmarking-Prozesses.
- liefert Ihnen Vergleichskennzahlen & Best Practices.

Ihr Ansprechpartner:



Michael Grau
Leiter des DBZ

Tel. 030-3 907 907-43
Fax. 030-3 907 907-11
Mail michael.grau@ipo-it.com

Fakten

- Im Benchmarking-Takt 2011 hat ein Teilnehmer Einsparungspotenziale von rund 1 Mio. US-Dollar identifiziert.
- Auch für kleine Importvolumen lohnt der Vergleich, da gute Raten nicht von einem großen Verhandlungsvolumen abhängig sind.
- In 2011 konnten fast alle Teilnehmer Raten-senkungen erreichen.
- Nur noch wenige Unternehmen verhandeln ihre Raten für 1 Jahr. Ein regelmäßiger Blick in den Markt lohnt also.