

Din ultimative guide til fremtidens transportindkøb

Automatisér dine processer med digitale værktøjer og **spar 15 %** på dit fragtindkøb



TRANSPORTTENDER

DERFOR SKAL DU LÆSE DENNE GUIDE.

Denne e-bog er skrevet til dig, der beskæftiger med fragt og logistik. Du kender alt til jeres forsyningskæde og det, der gør jeres virksomhed unik. Du håndterer processer indenfor planlægning, lagerstyring, dokumentation og kvalitetskontrol.

Og helt ærligt – så ønsker du bare at være sikker på, at du altid har den bedste løsning – for virksomheden. Det gælder også for det omkostningstunge og ofte komplicerede område: Fragt.

Med denne guide får du konkrete eksempler på, hvordan du kan forvalte transportindkøb på en endnu mere hensigtsmæssig måde. Du får forskellige forslag til, hvordan du sikrer, at din virksomhed har den helt rette fragtaftale nu, i morgen, om en måned og flere år frem.

Formålet er at hjælpe dig med at undgå nogle af de udfordringer og faldgruber, der er forbundet med transportindkøb – og samtidig gøre det mere overskueligt. Har du f.eks. den rette kravspecifikation, så du kan sammenligne de tilbud, du sidder med? Denne guide hjælper dig med at finde de gode værktøjer og passende sparringspartnere til gavn for din virksomheds bundlinje.

Men vent – hvad med kvalitet? Ja – kvalitet og økonomisk besparelse kan gå hånd i hånd. Med dårlig kvalitet mister du kunder, og uden kunder er en fragtbesparelse intet værd. Så for lige at præcisere: Leveringskvalitet har selvfølgelig højeste prioritet – dernæst kan fokus rettes på økonomien. Måske har du fuldstændig styr på det hele, og måske har du brug for en hjælpende hånd til noget af det? Det bliver vi meget klogere på i løbet af de næste 35 sider.

Tak fordi du læser med.

Har du spørgsmål, er du altid velkommen til at tage kontakt til os.

God læselyst.

Venlig hilsen
TransportTender
Johnny & Rex
Co-Founders



INDHOLD.

- 1** Relationsbaseret eller strategisk indkøb af fragt ? **s. 4**
- 2** Lav din tender – altid online 24-7 **s. 8**
- 3** Tre løsningsforslag til dig, der har brug for mere tid **s. 15**
- 4** Fakturakontrol – slip for gebyrer og oversete omkostninger **s. 21**
- 5** Sådan overvinder du udfordringerne – og slipper for det besværlige **s.25**
- 6** Processen – kort opsummeret **s. 29**
- 7** Er du klar til at spare 15 % på dit transportindkøb ? **s. 32**

**Relationsbaseret eller
strategisk indkøb af fragt ?**

01

Kapitel

RELATIONSBASERET ELLER STRATEGISK INDKØB AF FRAGT ?

Du har sandsynligvis allerede en fragtaftale, som har kørt over en kortere eller længere periode. Alt fungerer, som det skal – men kan det gøres endnu bedre ?

Dine varer bliver hentet og leveret til tiden stort set hver gang. Du har en fin relation til din speditør og samarbejdet kører jævnt og umiddelbart tilfredsstillende. Men er dit indkøb egentlig baseret på relationer eller strategi ?

Lad os se lidt nærmere på begge dele:

Taktisk tilgang med fokus på:

- Opnå den mest fordelagtige pris.
- Opbygge stærke relationer med leverandørerne for at sikre varernes transport og en lav indkøbspris.

Strategisk tilgang med fokus på at opnå de bedste betingelser for virksomheden ved at:

- Analysere markedsforhold, konkurrence, risici og leverandørers præstationer for at vælge de mest passende leverandører.
- Optimerer virksomhedens indkøbsprocesser for at spare penge, reducere de samlede omkostninger, forbedre kvaliteten, øge innovation og forbedre leveringssikkerheden.

Det kræver en analytisk tilgang, hvor data er afgørende for beslutningstagningen.

Din tilgang gør en forskel: Er den strategisk, er du på forkant med at sikre virksomheden den bedste fragtløsning – både hvad angår pris og kvalitet.

Løft fragt op på et strategisk niveau

Den grundlæggende udfordring er, at fragtpriser ikke er særlig spændende. Din virksomhed har fokus på jeres kerneforretning. Fragt er primært noget, som du og dine afdelingskolleger engagerer jer i.

I bestyrelseslokalet taler de om vækst, etablering af nye markeder og effektivisering af produktionen, men fragt? Det ser de ikke helt potentialet i. Kun når de kigger på transportomkostningen og mener, at det bør kunne gøres billigere, eller sammenligner jeres fragtprocent med tidligere år, og hvad der er indsat i budgettet.

Når du løfter fragt op på et strategisk niveau, starter du med en dybdegående analyse af dine nuværende processer og identificerer de områder, hvor der er plads til forbedring. Dette kan omfatte alt fra valg af leverandører til optimering af ruter og transportmetoder.

Derefter kan du begynde at implementere strategier og teknologier, der kan hjælpe dig med at automatisere og optimere dine processer (læs mere i kapitel 3).

Og så er vi tilbage ved overvejelserne fra bestyrelseslokalet med hensyn til transportomkostningerne:



Hvordan ved du, at du har den rigtige pris og kvalitet ?

Det mest betydningsfulde er, at du får den rette kvalitet og pris på din fragtaftale, og her er der mange faktorer, som kan påvirke både omkostningerne og kvaliteten af fragtprocessen.

Sammenlign priser fra forskellige fragttudbydere for at sikre, at du får den bedste pris. Husk at inkludere alle udgifter, inklusive fragtpriiser, toldafgifter, gebyrer og andre udgifter, der kan påvirke prisen.

Vurder kvaliteten af fragttudbyderen ved at undersøge deres omdømme, ekspertise inden for din branche og evne til at levere stabile og effektive fragtprocesser. Det handler om benchmarking.

Identificer dine behov og krav i forhold til fragt, herunder leveringstid, sikkerhed, sporing og rapportering (det kan din tender hjælpe med – læs mere i kapitel 2).

Forhandl priser med dine fragttudbydere for at sikre, at du får den bedste pris. Og den bedste pris er ikke nødvendigvis den laveste pris, men der hvor du opnår den rette balance mellem pris og kvalitet.

De vigtige data

Ovenstående handler primært om data. Data spiller en vigtig rolle i fragtprocessen og hjælper dig med at identificere mulige udfordringer og optimere processerne.

Data er eksempelvis leveringstider, priser, ruter, sendingsmønstre og kundetilfredshed. For at sikre, at du får det bedste resultat, skal du analysere disse data. Kun på den måde sikrer du, at du reducerer omkostningerne, styrker kvaliteten og identificerer potentialer på markedet.

Refleksion til dig :

Du får et tilbud fra en anden speditør. Du kontakter din nuværende speditør og beder ham matche det, hvilket han gør, helt eller delvist. Alt synes godt, eller gik det alligevel lidt for nemt med at matche tilbuddet fra den konkurrerende speditør ? Hvis det nu var så nemt, hvorfor har han så ikke proaktivt givet dig den bedre pris tidligere ? Og er der andet, du skal huske at spørge om, for at være sikker på, at han giver dig den bedst mulige aftale ?

**Lav din tender
– altid online 24-7**

02

Kapitel

LAV DIN DRØMME-TENDER – ALTID ONLINE 24-7.

Data og overblik er essentielt. Med en professionel og struktureret tender-proces er du godt på vej til at træffe den rigtige strategiske beslutning på et oplyst grundlag.

Refleksion til dig :

Mange virksomheder nøjes med én årlig fragtforhandling. Kun 5 % af danske virksomheder laver deres egen tender og nogle gør det bedre end andre. Men kan det gøres bedre og smartere? Er du nysgerrig på fremtidens hybridløsning, der kan hjælpe dig ?

Det er omfangsrigt og tidskrævende at lave en professionel tender. Det kræver, at du har ro omkring dig igennem længere tid, så du kan dykke ned i jeres data, lave en retvisende kravspecifikation og opsætte den relevante udbudsramme.

"Kan det gøres billigere ?"

Det spørgsmål stiller topledelsen i ny og næ, for de kan se på det samlede regnestykke, at fragt er en relativt stor post, som formentlig udgør 5-10 % af de samlede omkostninger på din salgskalkule. Sparede omkostninger ses direkte på bundlinjen, og det er noget, som bestyrelser og topledelse kan lide.

Men hvad svarer du til spørgsmålet ? Du ved, at dine varer transporteres rundt i hele verden, og du har en aftale med en speditør, som håndterer opgaven. De henter dine varer, du har et fast prisskema, og de leverer stort set altid til tiden. Og du har måske endda for nylig været i dialog med dem, hvor de matchede en konkurrents tilbud.

Du ved også, at transportindkøb er en strategisk beslutning. For at kunne svare: "Jeg har undersøgt alle relevante muligheder, og her er den bedste og mest økonomisk fordelagtige løsning for os, hvor der samtidig er taget højde for vores kvalitative krav til transporten," har du brug for en professionel tender-proces.

Refleksion til dig :

Hvordan sammenligner du to tilbud ? Sammenligner du pris til pris ? Tager du højde for forskellige zone-inddelinger, volumengradueringer, vejskatter, olier tillæg, gebyrer m.m.? Kigger du på væsentlige kunder ? Eller laver du en grundig analyse af samtlige forsendelser. Sidstnævnte giver dig det bedste overblik, men er en tidskrævende proces og en stor beregningsanalyse. Fremtidens hybridløsning giver dig værktøjerne til at lave udregningerne og få det fulde overblik.

En attraktiv tender for begge parter

En tender indeholder detaljerede krav til din ønskede transportløsning. Over 20-30 sider beskriver du jeres ønsker og behov og underbygger med relevante data. På den måde sikrer du, at speditørerne byder på samme opgave, og du ikke ender med at skulle sammenligne æbler med bananer.

Din tender skal som minimum indeholde:



Virksomhedsprofil



Godsprofil



Læsning / losning



Kommunikation



Tilbudsskabelon



Transportflow



Data og statistik



Juridiske krav



Afregningsmodel



Oliemodell

Under hvert af disse punkter er der flere relevante underpunkter, som du skal sørge for at komme godt omkring inklusive adgang til relevant data, for at sikre, at dit materiale er fyldestgørende.

Jo mere professionel og detaljeret din tender er, jo sikrere er du på, at speditøren giver den rigtige pris, fordi der ikke er noget at være i tvivl om.

En tender er ikke "bare" en prisforespørgsel. Det er et præcist materiale, som skal gøre dig lækker og attraktiv i markedet.

Refleksion til dig :

Kender du det ... du skal sætte en kommode til salg på dba.dk. Du skriver "kommode til salg – 500 kr.". Hvor mange relevante henvendelser får du ? Formentlig ikke ret mange.

Når du tilføjer teksten "Ny-poleret kommode i teaktræ med messingbeslag", øger du chancerne for, at få flere henvendelser, men når du samtidig tilføjer de nøjagtige mål og billeder fra flere vinkler, så har du en skarp annonce, hvor de helt rigtige købere henvender sig. Det er på samme måde med din tender: Jo mere nøjagtigt og lækkert dit udbudsmateriale er, jo mere attraktiv gør du dig selv.

Samtidig motiverer en professionel udformet tender speditørerne, for når du er så professionel allerede i tenderprocessen, er det nemt for dem at komme med et tilbud, og du viser tydeligt, at du er attraktiv og professionel at arbejde sammen med.

Når du sender en tender i marken, sender du også et signal om, at du er åben for tilbud. Med en professionelt udformet tender, viser du tydeligt, at din virksomhed er i spil, og alle har en fair chance for at "vinde" dig som kunde. Det motiverer speditørerne.





Eksempel

Hvis vi tager et land som Tyskland, kan et tilbud bestå af mere end 100 forskellige priser fordelt ud på forskellige zoner og gradueringer. Det gør derfor en stor forskel, hvor i Tyskland, dine varer primært sendes til.



Selvfølgelig arbejder både du og speditøren med gennemsnitspriser, men jo tættere du forholder dig til virkeligheden, jo mere forpligtiger du også speditøren til at levere en pris, der svarer præcist til dine behov.

Benchmarking, kvalitet og performance

En tenderproces er tidskrævende og kan være besværlig. Én ting er at udarbejde materialet, så det er korrekt, overskueligt og repræsentativt. Det næste spørgsmål er: Hvem skal inviteres til at deltage i sådan et udbud? Og når tilbuddene begynder at løbe ind – hvem skal du så booke opfølgende møder med?

Det finder du ud af ved at sammenligne tilbuddene og evaluere, hvem der gør det bedst – ikke blot på pris, men også på kvalitet, erfaring og alle de parametre, som er vigtige for din virksomhed.

Det er det, vi talte om i kapitel 1: Du har en stor mængde data at forholde dig til, men det er afgørende for at sikre, at du har den rette aftale.

Der er mange aspekter, og du finder sjældent én speditør, som – uanset hvad han selv siger – er verdensmester i det hele. Hvad er konsekvensen fx for din forretning, hvis speditøren er god og billig i Skandinavien, men ikke i Sydeuropa?

I gennemsnit oplever vi, at når vi guider vores kunder igennem en professionel tenderproces, opnår de i gennemsnit fragtomkostninger, der er **15 %** billigere end deres nuværende.



Tender – kort fortalt:

En tender er et udbudsmateriale, hvor du søger efter en transportudbyder til at levere dine produkter. Når transportudbyderne har afgivet deres tilbud, vurderer du dem og vælger den bedste kandidat til at udføre opgaven.

En tender kan omfatte en bred vifte af transporttjenester såsom luft, sø, vej, kurér, eksternt lager og pakker.

I din tender specificerer du alle kravene for eksempel performance, tidsplan, volumen og kvalitetsstandarder, så transportudbyderne kan afgive tilbud, der matcher dine krav.

Du evaluerer tilbuddene ud fra de kriterier, som er vigtige for dig – udover pris kan det for eksempel være kvalitet, service level agreement, pålidelighed, kapacitet og erfaring.





En TransportTender proces kan bestå af følgende:



Kravspecifikation

Der udarbejdes en detaljeret beskrivelse af kravene til transporterne, herunder krav til kapacitet, frekvens, service og bæredygtighed.



Invitation til at afgive tilbud

Tendermaterialet sendes til udvalgte transportudbydere.



Afgivelse af tilbud

Transportudbydere afgiver deres tilbud, herunder priser, service, kvalitet, og eventuelt andre relevante informationer.



Benchmark af tilbud

TransportTender benchmarker tilbuddene fra transportudbyderne og præsenterer et resultat, som kan bruges til at forhandle og træffe beslutninger om det fremtidige transportsetup.



Kontrakt

Virksomheden indgår en samarbejdsaftale med den eller de valgte transportudbyder.



Løbende monitorering

Virksomheden monitorerer løbende transportudbyderens ydelser for at sikre, at de lever op til kontrakten. Det kan omfatte periodiske evalueringer og målinger af nøglepræstationsindikatorer.

**Tre løsningsforslag til dig,
der har brug for mere tid**

03

Kapitel

TRE LØSNINGSFORSLAG TIL DIG, DER HAR BRUG FOR MERE TID.

Du skal arbejde strategisk med dit indkøb. Fragt er et komplekst område, og det kan betyde, at du skal allokere flere ressourcer til dette område..

Når du arbejder med transportindkøb og fragtpriser, arbejder du med en stor mængde data og knowhow. Nogle gange er det nødvendigt at tilkalde forstærkning, for at navigere igennem datamængden og overfloden af informationer.

Her ser vi typisk, at valget enten falder på en ekstern transportkonsulent eller allokering af interne kollegaressourcer, men der er også en tredje mulighed, nemlig en online hybridløsning, som er det nyeste på markedet.

Lad os se nærmere på alle tre.



1

En traditionel transportkonsulent

Når du hyrer en transportkonsulent, får du hjælp til at danne et overblik og vælge en mere omkostningseffektiv transportløsning.

Der er meget godt at sige om transportkonsulenter, og så er der også nogle ting, du skal være opmærksomme på.

Fordelene ved en transportkonsulent

- + Viden og know-how
- + Professionel sparringspartner



Ulemperne ved en transportkonsulent

- Processen bliver tidskrævende og langsommelig – det bliver et projektførløb, som kræver ressourcer fra din afdeling.
- De er dyre og mange tager **75 %** af første års besparelse. Typisk arbejder en transportkonsulent med **no cure, no pay**.
- Negativt cash-flow på grund af afregningsmodellen og først break-even i måned 16 af projektet.
- Ofte uigennemskuelige afregningsmodeller.



2

Interne kollega-kræfter

Når du henter hjælp in-house, får du bistand fra kollegaer, som kender alt til jeres virksomhed. Du bliver projektleder og styrer selv projektet sikkert i mål.

Fordelene ved interne kollega-kræfter

- + Alle kender virksomheden
- + Umiddelbar en prisbillig løsning



Ulemperne ved interne kollega-kræfter

- Du får ikke tilført ekspertviden inden for fragt; du sidder som eksperten og savner professionel sparring og erfaring med detaljer.
- Selvom det kan virke billigt ved første øjekast, kan det betyde, at ressourcerne fjernes fra andre områder, som indebærer udfordringer andre steder i virksomheden.



Refleksion til dig :

Hvorfor har en direktion en bestyrelse at sparre med ? Måske kan du også have glæde af en sparringspartner med specialviden, som for eksempel kan være med til at kapitalisere dine mange gode idéer og skabe overblik over tender-processen.

3

Hybrid – den nye løsning

Tiden er moden til at overveje en hybridløsning, hvor du får et digitalt værktøj, som du kan arbejde med og har fuld adgang til 24/7.

Du tager kontrollen med direkte adgang til de rigtige online værktøjer og transport-eksperter, som blot er en e-mail eller et telefonopkald væk.

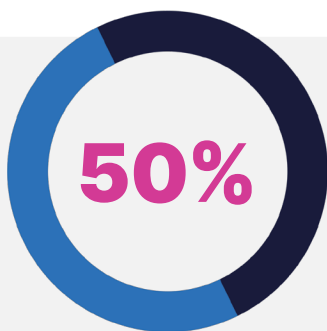
Fordelene ved en hybrid abonnementsløsning

- + Viden og professionel 1-1 sparring.
- + Overblik tilgængeligt 24/7, så alle i virksomheden har samme adgang til data og den nyeste viden uanset om det er import fra Fjernøsten, eksport til Tyskland eller økonomi.
- + En abonnementsløsning med fast månedlig ydelse.
- + Positivt cash-flow.
- + Procesorienteret forløb, som er mere dynamisk og hurtigere end et projektorienteret forløb. Du flytter fragt til at blive et strategisk indkøb.
- + Kombinationen af personlig kontakt og adgang til digitale værktøjer.



Dette betyder, at du har kontrollen og kan træffe **korrekte og faktabaserede beslutninger**.

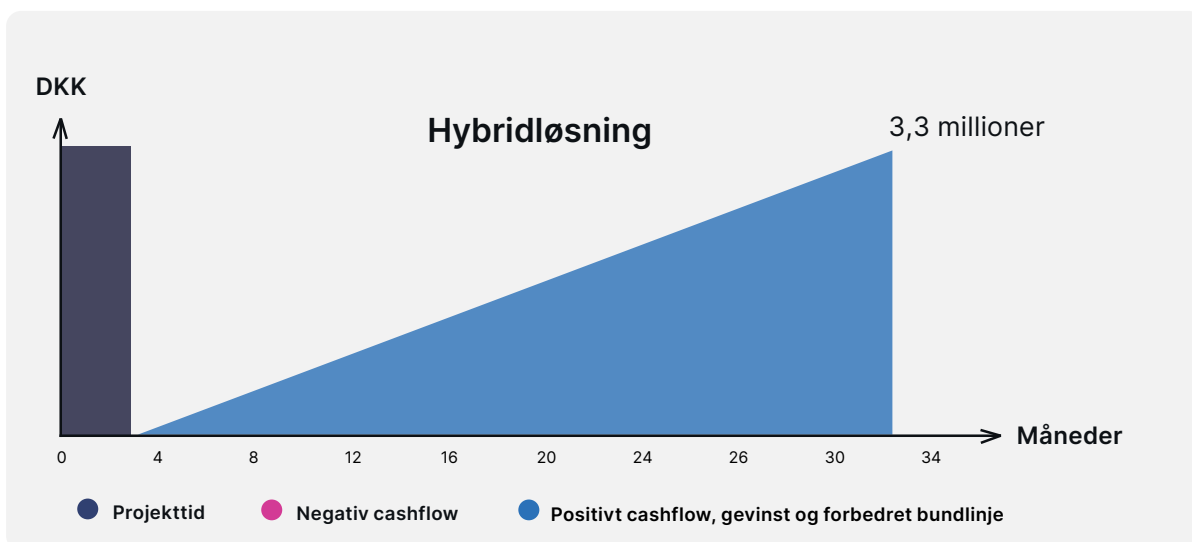
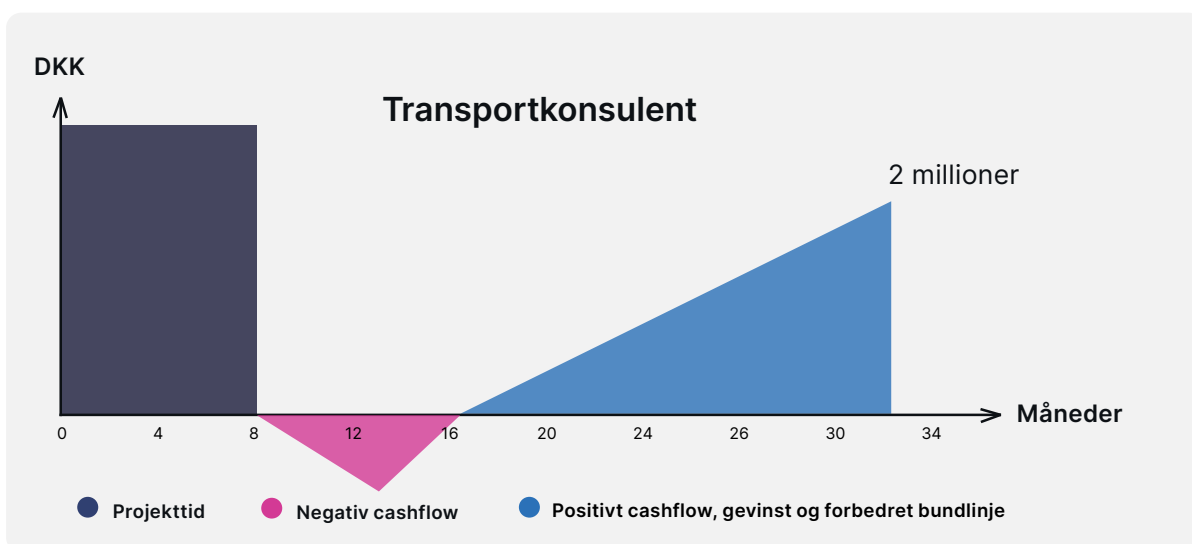
Hybridløsningen giver dig værktøjer og vejledning i processen, hvorefter du selv kan styre besparelsen sikkert i mål. Du gør lidt af arbejdet, mens værktøjet håndterer det meste og det besværlige.



I gennemsnit opnår du 50 % bedre resultat i en hybrid-løsning sammenlignet med en traditionel dyr transportkonsulent. Dette skyldes, at abonnementsløsningen er flat-rate og langt billigere end "no cure, no pay"-løsningen/ projektprisen hos transportkonsulent.

Hvornår kan hybridløsningen betale sig ?

To eksempel på, hvad en virksomhed med fragtomkostninger på 10 millioner kan opnå på bundlinjen ved en besparelse på 15 %. Dette svarer til den gennemsnitlige besparelse, som virksomheder opnår ved at implementere og bruge en professionel fragtindkøbsproces.



**Fakturakontrol
– slip for gebyrer og
oversete omkostninger**

04

Kapitel

FAKTURAKONTROL – SLIP FOR GEBYRER OG OVERSETE OMKOSTNINGER.

Når du har valgt den rigtige speditør og aftalen er på plads, begynder fakturaerne at løbe ind. Selvom du har sat dig godt ind i stoffet, kan datamængden være overvældende.

Vi vender lige kort tilbage til eksemplet fra kapitel 2 med det tyske marked, som kan bestå af +100 forskellige priser fordelt ud på forskellige zoner og gradueringer. Derudover er der forskellige vejafgifter, olietillæg og diverse andre gebyrer – med andre ord: Der er mange tal og kombinationsmuligheder at holde styr på.

Kan du stole på beregningen ?

Der er mange måder at beregne gebyrer på. Hvis vi ser på et olietillæg, er du helt sikkert opmærksom på, at det eksisterer, men hvordan beregnes det ?

Der er ingen gængse regler – det afhænger af speditørens måde at gøre det på. Det gør sammenligningen svær og selve regnestykket endnu mere komplekst. Er der tale om tillæg på tillæg ? Er udgangspunktet normalprisen, og hvilke regneregler og normer er aktuelle lige nu ?

Det samme gør sig gældende for diverse andre gebyrer, som hver især kan beregnes på et utal af måder. Når du skal have overblik over dem alle, flere markeder, dine specifikke forsendelser, den løbende kvalitetskontrol og meget andet – så kan det være svært at bevare overblikket.

Eksempel

Lad os tage et eksempel med en ladmeter. Her er der forskellige omregningsmetoder alt afhængig af, om du kører nord- eller sydpå: Én ladmeter svarer til **2.000 kg**, når du kører til **Norge**, mens den samme ladmeter svarer til **1.850 kg**, når du kører til **Tyskland**.



Sådan skaber du overblik

Måske er det dig, der sidder med fakturakontrollen – måske har du en kollega til det. Men lad os være helt ærlige: Den del er ikke særlig sjov.

Derfor skal du finde en bedre løsning.

Du opsætter et regneark og arbejdsmetoder, som sikrer, at du får overblik.



Indimellem sker der ændringer, som kræver, at du laver forskellige opdateringer. Det er ikke umuligt, men det er tidskrævende (og svært at videregive til kollegaerne).

Du vælger en online løsning med automatisk fakturakontrol. Du får adgang til et system, som er udviklet af eksperter på området og tager højde for de ændringer, der sker i markedet. Et fragtrevisionssystem, som kender de mange forskellige måder at beregne fragt, gebyrer og diverse tillæg på. Og et fragtrevisionssystem, som andre står for at opdatere.

Beregninger tager tid, og beregninger med mange data og forskellige variabler tager endnu længere tid.

Derfor har du brug for automatisk fakturakontrol, hvor du får det fulde overblik, mens fragtrevisionssystemet håndterer beregningerne og alt det besværlige.

Vidste du, at der i gennemsnit er **2-4 %** at spare alene på fakturakontrol?



Refleksion til dig :

Sidder du også i dette dilemma, når du skal udføre fakturakontrol:

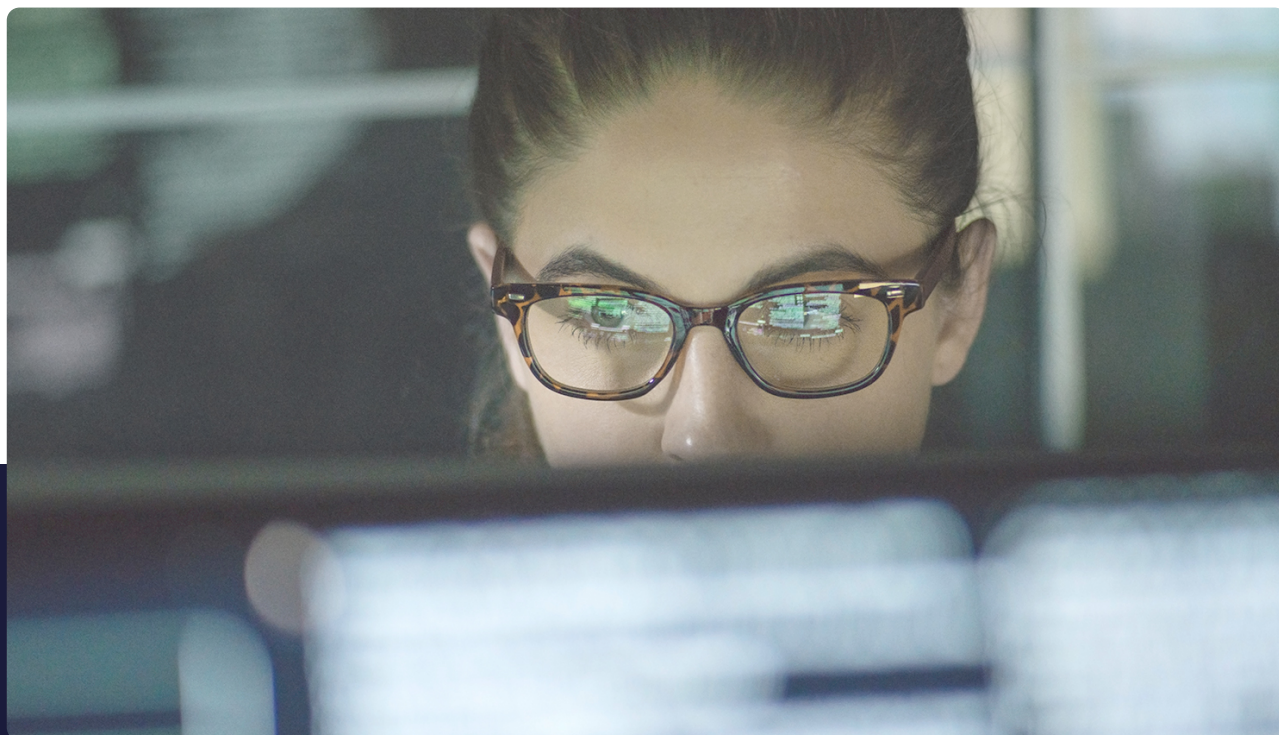
Enten laver du stikprøvekontrol, hvilket betyder:

- lavt tidsforbrug og
- stor risiko for fejlregninger

Eller også kontrollerer du alt, hvilket betyder:

- stort tidsforbrug og
- færre fejlregninger

Slip for besværet og vælg automatisk fakturakontrol.



**Sådan overvinder du
udfordringerne – og slipper
for det besværlige**

05

Kapitel

SÅDAN OVERVINDER DU UDFORDRINGERNE – OG SLIPPER FOR DET BESVÆRLIGE.

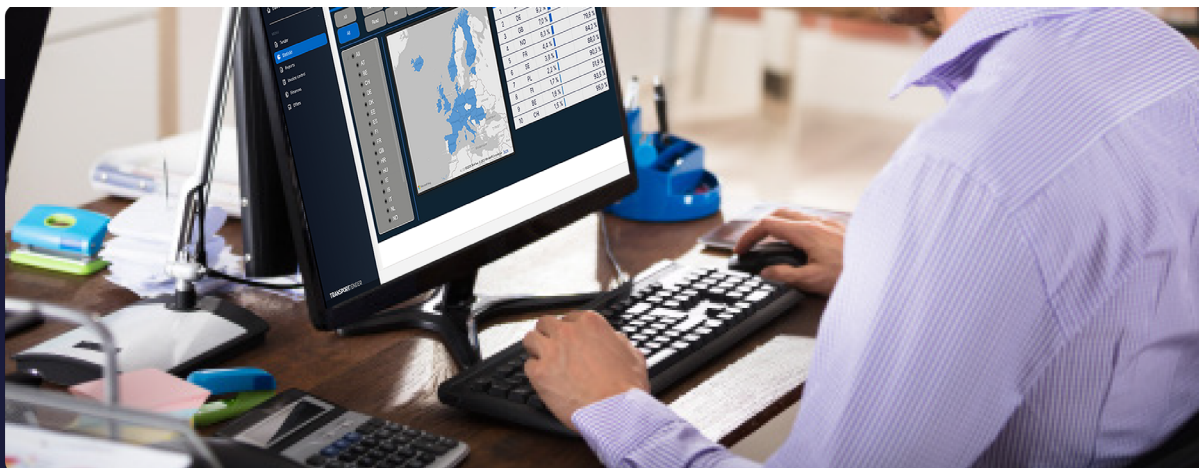
Du har mange opgaver og ikke tid nok. Lyder det bekendt? Tid er en udfordring – og særligt hvis du mener, at din tid bruges på besværlige, tidskrævende opgaver, som kan gøres smartere.

Vi har lige været omkring opgaven med fakturakontrol. Den er vigtig, men omfangsrig. Og sådan er det med flere af dine opgaver. Du arbejder med enorme mængder data, og det kræver meget af dig, dine systemer, kollegaer og samarbejdspartnere.

Når verden forandrer sig

Lad os tage et eksempel. Din virksomhed har igangsat eksport til nye markeder, jeres eksportmønstre har ændret sig markant eller jeres import rykker fra Asien til Europa. Det betyder, at din fragtaftale ikke længere er optimal.

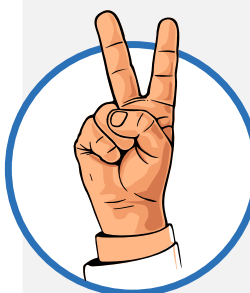
Opgaven ligger foran dig og virker uoverskuelig midt i en travl hverdag. Du kan gribe den an på forskellig vis:





Du har allerede en god relation til din nuværende speditør, så du ringer til ham, får en god snak, og I bliver enige om, at det nok skal gå – I finder en løsning sammen.

Det giver en umiddelbar tryghed og lettelse, men er vi helt sikre på, at hans tilbud er godt nok ?



Du igangsætter en tender-proces. Du ved, at det er den metode, som sikrer dig den bedste markedspris, men samtidig er det en tidskrævende opgave.

Medmindre du har en online hybridløsning, hvor din eksisterende tender allerede ligger i skyen klar til at blive opdateret og sendt ud i markedet igen.

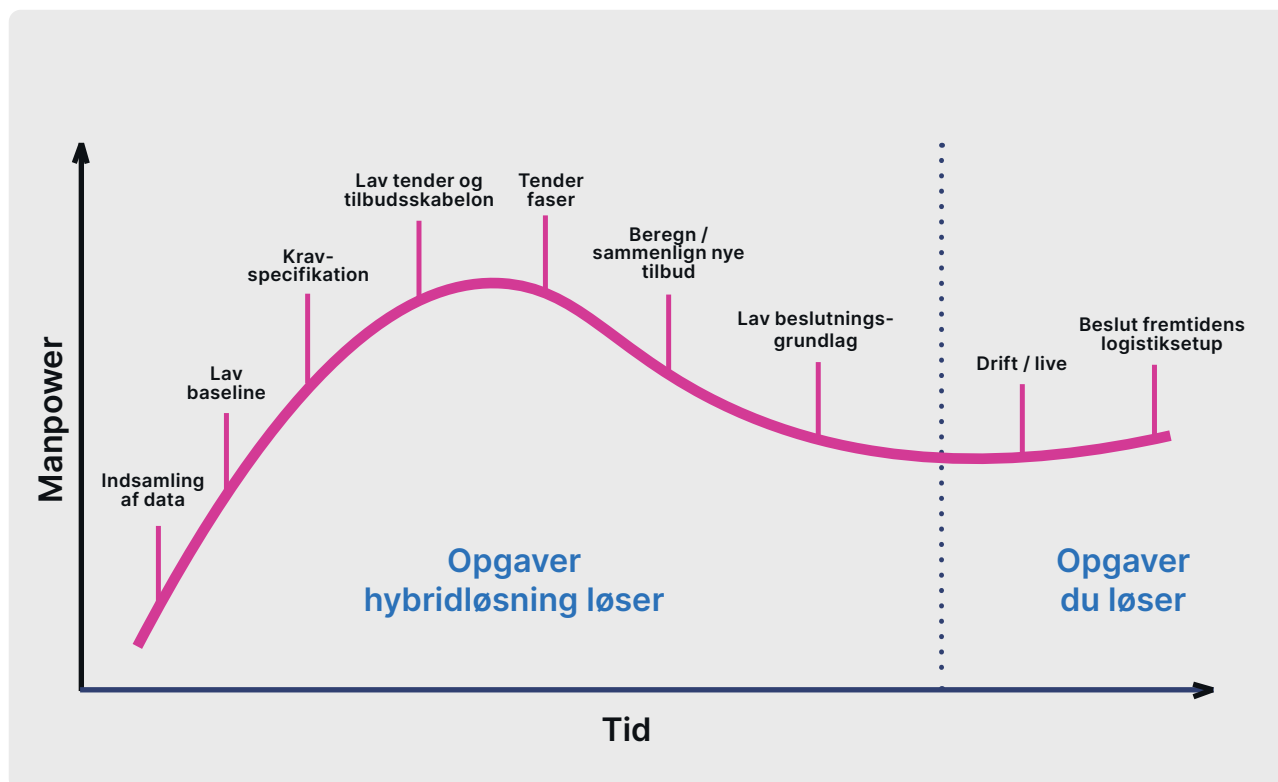
Brug dine ressourcer bedst muligt

Din tid er bedst brugt på at tænke langsigtet, finde holdbare løsninger og skabe udvikling. Når dit fokus skifter fra brandslukning og ad hoc transportindkøb til strategisk fremtidssikring, sikrer du virksomheden de bedste løsninger. Kort sagt.

Vores mål er at hjælpe dig gennem opgaverne, så du selv kan køre processen i mål og opnå den økonomiske gevinst til virksomheden. Du bliver klædt på til at mestre dit område endnu bedre og løfte transport op på et højere strategisk niveau med en minimal indsats.

Hvilke opgaver løser en hybridløsning for dig, og hvilke skal du (og dine kunder) selv løse ?

Viser transporttenderprocessen fra begyndelsen til afslutningen og dens indvirkning på tid og manpower.



**Processen –
kort opsummeret**

06

Kapitel

PROCESSEN – KORT OPSUMMERET.

Fremtiden indebærer, at du samler alt i skyen. Det giver dig det fulde overblik og hjælper dig med at dele dine oplysninger både internt og eksternt efter behov.

Vi har nu gennemgået nogle forskellige scenarier. Noget har du sandsynligvis nikket genkendende til, mens andet måske ikke passer helt ind i din situation.

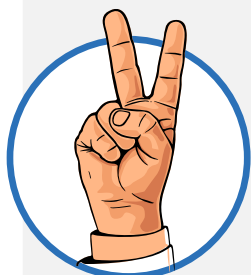


Lad os se på, hvad vi har været igennem:



Relationsbaseret eller strategisk indkøb af fragt ?

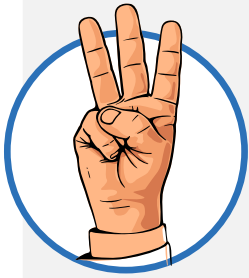
Transformér dit transportindkøb til et strategisk indkøb med fokus på hele indkøbet fra kvalitet og leveringssikkerhed til innovation og alle omkostninger.



Lav din tender – altid online 24-7

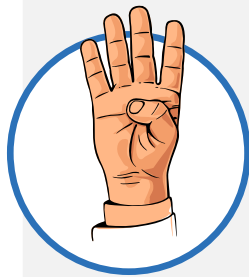
Din tender er fundamentet for at opnå den korrekte fragtaftale. Når du sørger for, at den er fyldestgørende og professionel, sikrer du, at speditøren leverer et godt og gennearbejdet tilbud, som du kan forholde dig til og benchmarke.

Det er en stor opgave, men der er hjælp at hente.



Tre løsningsforslag til dig, der har brug for mere tid

Det handler om at tilføre de korrekte ressourcer på det rigtige tidspunkt, så du har en professionel tender, konsekvent fakturakontrol og online værktøjer, som gør din dagligdag lettere og sikrer, at du har den rette fragtaftale.



Fakturakontrol – slip for gebyrer og oversete omkostninger

Den konsekvente fakturakontrol er vigtig, fordi der er penge at spare. Med automatisk fakturakontrol sikrer du, at dine fragtregninger altid stemmer – det er tidseffektivt og godt for bundlinjen.



Sådan overvinder du udfordringerne – slip for det besværlige

Fremtidens hybridløsning med online værktøjer og professionel sparring giver dig det bedste fra begge verdener, og du slipper for det besværlige med indhentning af priser, beregninger, benchmarking og sammenligning af indkomne tilbud.

Du får overblik og kan vælge, hvilken speditør du skal forhandle videre med.

**Er du klar til at spare 15 % på
dit transportindkøb ?**

07
Kapitel

ER DU KLAR TIL AT SPARE 15 % PÅ DIT TRANSPORTINDKØB ?

En 15 % besparelse tæller. Det er penge direkte på bundlinjen. Du har brug for en hybridløsning, som forener dit behov for effektive online værktøjer, overblik og en professionel (og neutral) sparringspartner, som du kan kontakte, når du har brug for ekstra rådgivning.

Kontakt os, og lad os sammen se på, hvordan TransportTender kan hjælpe din virksomhed over bakketoppene, så du slipper for besværet og sikrer, at du har den rigtige fragtaftale i dag, i morgen og om et år.

Og hvem er vi så ?

Vi er Rex og Johnny. Sammenlagt har vi knap 65 års erfaring i transportbranchen og været involveret i mere end 3.000 implementeringer. Vi har skræddersyet denne abonnementsløsning ud fra det, vi gennem årene har oplevet, at danske virksomheder efterspørger og vil få gavn af.

Med TransportTender får du en hybridløsning, hvor du får del i den viden og ekspertise, vi har oparbejdet gennem årene. Du får direkte adgang til en række værktøjer, som er udviklet specielt til at sikre, at du kan træffe korrekte og faktabaserede beslutninger om dine fremtidige transportindkøb.

Alt er samlet ét sted – nemmere bliver det ikke.

Har du spørgsmål, er du meget velkommen til at kontakte eller kigge forbi vores kontor i Herning.



Rex Pedersen

 +45 23 93 13 53

 rlp@TransportTender.dk



Johnny Kronborg

 +45 40 73 42 49

 jkr@TransportTender.dk

TransportTender – din hybridløsning:

Med TransportTenders online portal får du:



Overblik 24/7

Alt ligger i skyen og er tilgængelig for alle involverede parter i real-time gennem en online portal løsning – det kræver blot en enhed med internetforbindelse.



En professionel tender

Et vigtigt dokument, som danner grundlag for, at du får de rette priser. Din tender bliver opdateret, når der sker væsentlige ændringer i dine transportbehov. Det sikrer transparens og fair konkurrence blandt speditørerne, så du altid har den bedste fragtløsning



Stærke kontrakter og optimale priser på fragt

Med din tender som udgangspunkt og en professionel, uvildig sparringspartner ved din side, sikrer vi sammen, at du vælger den kontrakt, som passer bedst til din virksomhed, så du får de skarpeste priser på fragt.



Automatisk fakturakontrol

Betal kun for det, I har aftalt og afsendt. Hver faktura indeholder mange linjer, som kan være svære at gennemskue. Mange sparer i gennemsnit 2-4 % på den samlede regning med automatisk fakturakontrol.



Tilgængelighed

Din online TransportTender-portal er altid tilgængelig. Du tilgår den fra enhver enhed med internetforbindelse, så du altid har adgang til dine data, dokumenter og informationer. Du deler portalen med kollegaer og kunder, så samarbejdet og kommunikationen bliver mere effektiv.



Sikkerhed

Dine data er naturligvis sikret med kryptering, så ingen uvedkommende får adgang.



Økonomisk gevinst eller gratis

Systemet er ganske gratis, hvis du ikke sparer minimum 5 %. Forventet besparelse er 10-20 % ved brug af dette værktøj.

Dine argumenter til topledelsen.

Det handler om overblik, rigtige aftaler og korrekte fakturaer – det, du sparer på fragt, havner direkte på bundlinjen. Med TransportTenders hybridløsning får du:

- En abonnementsløsning med en fast lav månedlig ydelse, der er langt billigere end en transportkonsulent og mere fleksibel end at ansætte en ekstra kollega.
- Minimum 5 % besparelse – ellers har du gratis adgang i 12 måneder.
- Gennemsnitlig 15 % i besparelse på dine transportindkøb.
- Positivt cashflow.
- Mulighed for at skrive og ringe til os, når du har spørgsmål eller brug for sparring.

Der er kun en **økonomisk upside** – du kan ikke tabe på det. Du har **kontrol** og kan få **økonomisk gevinst**.





TRANSPORTTENDER

Birk Centerpark 40
7400 Herning
Tlf: 7027 5353
info@transporttender.dk

Make logistics simple and professional