

FRACHTEN-BENCHMARKING – Interim-XL

**Beratung für
Unternehmens
Führung und
Logistik**



Fracht-Benchmarking

Verlader werden mit Ratenerhöhungen respektive Preisanträgen konfrontiert. Oftmals ist es dabei für die Entscheidungsträger unmöglich zu überprüfen, ob und in welchem Maße die Frachtpreiserhöhungen gerechtfertigt sind. Gerade in Zeiten hohen Kostendrucks, steigender Komplexität und Warenmengen wird es daher für Unternehmen umso wichtiger, objektive Marktpreise und deren Entwicklung zu kennen. Nur so kann das Preisniveau der Verträge mit den eigenen Dienstleistern im Marktvergleich belastbar bewertet und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig gesichert werden

Ansatz:

Die Idee unserer Benchmarking-Initiativen ist es, führende internationale Verlader unterschiedlicher Branchen für unsere umfassenden Analysen zu gewinnen. Van der Meer Transport Beratung ist ein Spezialist Bereich Transport-Benchmarking mit 25 Jahr Erfahrung und wiederholt diese in regelmäßigen Abständen nach den Maßstäben:

- Persönlich bekannte Partner – geheime Raten
- Einheitliche Datenerfassung und Benchmarking-Methodik
- Prozessgerechte Harmonisierung der Raten, kein simpler Datenbankvergleich!
- Vergleich von Detailprozessen unter Einbeziehung von Rahmenbedingungen sowie vor- und nachgelagerter Prozesse und Kosten

Ziele:

Das Benchmarking führt zu einer:

- Eindeutigen Positionierung der eigenen relationsbezogenen Frachtraten
- Klaren Darstellung von Best-Practice-Varianten und einer präzisen
- Qualifizierung der Leistungslücken
- Ausschöpfung der identifizierten Einsparpotenziale durch nachfolgende Umsetzungsprojekte oder praxisorientierte Handlungsempfehlungen.

Unsere Communities:

- FCL (Full Container Load) Benchmarking Initiative
- FTL (Full Truck Load) Benchmarking Initiative
- Lebensmittel Transport, Supermarkt-Distribution, Kühltransporte
- Palettierte Fracht, Komplett und Teilfrachten durch ganz Europa
- Schüttgut, Zement, Sand, Kies, Mais, Kartoffeln, Rüben
- Schwertransport, Maschinen, Erdbewegungsmaschinen, Baggers, landwirtschaftlich
- Sondertransporte, Brücken Teile, Kessel, Transformatoren 100 + Tonnen
- Baustoffe, Ziegel, Fliesen, Fensterrahmen, Glas, Gips, mit Gabelstapler
- Möbel, Schränke, Sofas, Betten, Stühle und Accessoires
- Nahverkehr Paletten und Paketen

Top Referenzen

Gräper-Gruppe	DE-Ahlhorn	Europaweit Transport von Trafostationen
Windenergie Anlage	DE-Bremen	Schwer- und Großraum Transport
AVEBE Kartoffelstärke	NL-Groningen	Transport und von Kartoffelstärke
Studio 100 Media	DE- München	Transport und Lagerung von Media
Rentex Floron Textil	NL-Amsterdam	Transport und Lagerung Textil
Gutmann Heavy Logistik	CH-Zug	Weltweit Schwertransport
Van der Vlist Logistik	NL-Rotterdam	Europaweit Maschinen Transport
Oenema Transport	NL-Leeuwarden	Transport von Lebensmitteln
Xerox Farbdrucker	NL-Heerenveen	Weltweit Transport von Elektronik
Van der Werff Logistik	NL-Heerenveen	Europaweit Transport von Baustoffe

Bessere Frachtraten ?
Bitte schicken Sie Ihre
Anfrage per E-Mail an
info@interim-xl.de

Interim XL - Bouwe van der Meer - De Line 16 Jubbega - 8411 TV Jubbega
+31 6 46 84 23 31 - www.interim-xl.de - info@interim-xl.de

Curriculum Vitae

Bouwe van der Meer

Dipl. Logistik-Manager (FH)

**Logistikberater und Interimsmanager
Transportlogistik & Einkauf**

a De Line 16, 8411 TV Jubbega, NL
m +31 6 46 84 23 31
e info@interim-xl.de
w www.interim-xl.de
b 09-06-1970, 46 Jahr



Lebenslauf in Kürze

- 1e Interim Projekt angefangen in 2006 und seitdem 16 Projekte abgeschlossen
- Spezialisiert in Verhandlungstechniken, sowohl Einkauf als Vertrieb
- 30 Jahre Berufserfahrung Bereich Handel, Einkauf, Produktion, Supply Chain, Transport und Logistik
- Starke Hintergrund in ICT/EDV, Verkauf, Einkauf, Technik, Produktion und Management
- Fundierte Kenntnisse in Wirtschaftsrecht und Gerichtsverfahren
- Mehrsprachig (NL,DE,UK) und weltweit einsetzbar

Herausragende Projekte und Erfahrungen

- Einkauf und Verhandlung von große und komplexe Transportlogistik Projekte
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und entscheidend in strategischen Einkauf
- Fleet Management, Einkauf und verhandeln Kraftfahrzeuge, Baumaschinen und Gabelstapler
- Restrukturierung der Geschäftsprozesse, Akquisition und Finanzierung Fremdfirmen
- IT Systeme wie Oracle, QAD, MFG-PRO, und Microsoft Dynamics AX implementiert
- 10 X Eigen MS ACCESS Tool entwickelt, expert on SQL (massiven Datenverarbeitung)

Finanz Erfahrung

- Makulatur, Abschreibungen, Investitionen, Cashflow, Liquide Strome, Debitoren, Kreditoren, Bilanz Positionen, Jahresabschluss, Lageberichten, Zahlungsfähigkeit, Solvabilität, Vorhersagen
- Insolvenz und Gerichtsverfahren, Due Diligence und Sale and Lease Back
- Innergemeinschaftliche Lieferungen, Mehrwertsteuer, Steuergesetz

Procurement Erfahrung

- Land-, Bahn-, Seetransport, Schwertransport, Kraneinsatz und Montage von Windkraft
- Fahrzeugflotten (Lkw, Baumaschinen, Gabelstapler und PKWs), Kraftstoff und Ersatzteile
- Personenverkehr (Behinderten, Krankentransport, Taxi)
- Warehousing & Lagerung bei externe Lieferanten, Lagerausstattung wie regale und Gabelstapler
- Rohstoffe für die Betonindustrie (Sand, Zement, Additive)
- Werbung, DTP, Fotografie, Druck, Broschüren und digitalen Medien (Internet)
- Computer (PCs, Server, Bordcomputer) und Software (ERP, TMS)

Branchen und Ländern

- Erfahrung in Branchen: Windkraft, Transportlogistik, Gesundheitswesen, Produktion, Betonware, Baustoffe, Wascherei, Merchandising, FMCG, Lebensmittel, Automotive und Elektronik
- Erfahrung in Ländern: Afrika, Brasil, UK, USA, Kanada, Schweden, Dänemark, Deutschland, Polen, der Schweiz, Österreich, Belgien, Niederlande, Frankreich, Kasachstan und Spanien

Persönliche Stärken

- Self-Starter, ehrlich und loyal, warme Persönlichkeit
- Guten Umgang sowohl mit Managern, Inhabers/Stockholders und Arbeiter
- Sehr kreativ bei Lösung von "unmögliche" Probleme
- Starke Überzeugungskraft und Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten
- Erfolgreiche Verhandlungsführung auf internationaler Ebene

Interim Mandate, Projekte und Berufserfahrung > 3 Monaten

16 Transportlogistik Berater	(Teilzeit, 2 Tage / Woche)	06/2016 - 12/2016
IKO Insulations BV , NL- Moerdijk, Baumaterial, 130 Mio. EUR		
<ul style="list-style-type: none">▪ Optimierung der Planung von Baumaterial in Europa▪ Neu entwerfen der Lieferkette Outbound-Verkehr▪ Verhandeln Ausschreibungsergebnisse und Design Transportverträge und Service Level Agreements		
15 Berater Einkauf und Logistik	(Fulltime, 16 Monaten)	05/2015- 07/2016
Enercon GmbH , DE-Aurich und DE-Bremen, Windturbine Hersteller, 4,6 Milliarde EUR, 22.000 MA		
<ul style="list-style-type: none">• Unterstützung und Beratung Logistik und Einkauf Projekte in Europa (500 Mio.)• Steuerung sämtlicher Einkaufsaktivitäten, Coaching der Teammitglieder und ggf. Einzelfallunterstützung• Weiterentwicklung und Optimierung der Einkaufsstrukturen und -prozesse• Ermittlung und Realisierung von Kostensenkungspotentialen (Wertanalysen etc.)• Vertretung des Einkaufsbereiches im Rahmen unternehmensübergreifender Projektarbeit• Entwicklung von Logistik-Modelle für Krane (ab 600 Tonnen) und (Schwer) Transport in Europa• Entwicklung und neue Beschaffungsstrategie und Logistik für Transport Europa• Benchmark aller Transporte und Spediteure in europäischen Ländern• Vorbereiten von und verhandeln hohen Risiken Verträge (> € 30 Mio.)• Definition, Durchführung und Verhandlung mehrere großen europäischen Ausschreibungen (50 Mio)• Beratung mehrere Groß Projekten wie Windparks in Kanada & Kasachstan, Großkrane & Schwertransport.		
14 Transport, Tender und Kontrakt Expert	(Teilzeit, 6 Monaten)	09/2015 -03/2016
Royal Haskoning , NL-Nijmegen, Consultancy and Engineering, 7000 FTE, 400 Mio. EUR		
<ul style="list-style-type: none">▪ Mapping und Definieren Supply Chain von ein großen und komplizierten Bergbauprojekt in Afrika▪ Entwickeln Ausschreibungsstrategie und Ausschreibungsdokumente für den Transport von 2.000.000 Tonnen▪ Ermittlung und Definition von LKW-Typen (220 Fahrzeuge), die Route und Tracks (600 km) in Afrika		
13 Berater Einkauf und Logistik	(Teilzeit, 11 Monaten)	07/2014- 05/2016
Gräper GmbH , DE-Ahlhorn, Trafostationen Hersteller, 100 Mio. EUR, 700 MA		
<ul style="list-style-type: none">• Unterstützung und Beratung Logistik und Einkauf Transport und Einsatz Mobikrane bis 400 Ton• Ausschreibung Transport 2016, 3 Mio. (30% Einsparung)• Zentralisierung Einkauf und Organisation Transport		
12 Interim Einkauf Transport und Logistik	(Fulltime, 6 Monaten)	11/2014- 05/2015
Avebe Kartoffelstarke u.a. , Veendam-NL, 1300 Mitarbeiter, 650 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none">• Restrukturierung von die Einkauf und Organisation von Transport und Lagerung (70 M€) weltweit:<ul style="list-style-type: none">○ 2 Millionen Tonnen Kartoffeln zu Fabriken,○ 600.000 Tonnen Kartoffelstärke in Bulk, Big Bags und Paletten○ 10.000 Plane Transporte und 12.000 Seecontainern○ Lagerung von Big Bags mit externen Partnern (150.000) m2 und externen Silo Parks (200.000 ton bulk)• Ausschreibung 5 große Transport Tenders und Vertragsverhandlung (Einsparung 1,5 Mio):• 5 neue Expeditionen ausgewählt und implementiert mit ein gesamt Umsatz von 10 Mio. €• Entwicklung und Umsetzung von neuen Einkaufsstrategie und mehrjährigen Beschaffungsplan• Weiterentwicklung internationalen intermodalen Fracht Volumen von Straße auf die Schiene / Binnenschiff• Beratung Senior Management in der Logistik / Transport über die Haftung und Rechtsstreitigkeiten• Neue Verhandlungstechniken Implementiert bei der Erneuerung Verträge mit Lieferanten		
11 Interim Manager Vertrieb, Logistik	(Fulltime, 6 Monaten)	02/2014 - 07/2014
Studio 100 Media , DE-München, Media Produktion, 1000 Mitarbeiter, 170 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none">• Kurzfristig ersetzen von 2 Key-Mitarbeitern, Head of Merchandising und der Supply Chain Manager• Einkauf, Disponierung, und Beschaffung von 500 Artikeln in Europa und China• Beraten und konsultieren mit Hauptsitz Schelle Belgien für Preise und europäischen Anforderungen• Verhandlung und Kauf-Displays von Kartonfabriken für Ausstattungen in Laden (EDEKA, NORMA)• Tägliche Führung und Schulung von der Mitarbeiter Abteilung Vertrieb und Logistik• Optimierung Kundeverträge, Anlieferbedingen und Arbeitsablaufe mit Logistik Dienstleister• Forschung und Entwicklung neuer Logistikmodell Europa (von 4 Lägern nach 2)• Optimierung von Microsoft Dynamics AX (ERP) und Erstellung von neue Reports (Chrysal Reports)• Schreiben ISO-Verfahren für alle Prozesse in deutscher Sprache		

10 Interim Logistik Manager	(Fulltime, 16 Monaten)	12/2013 – 02/2014
Wäscherei de Blinde , NL-Heerenveen, Industrielle Wäscherei, 200 Mitarbeiter, 15 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung und Management Fuhrpark von 20 LKW's • Optimierung des Materialflusses von sauberen und schmutzigen Bettlaken, Bettwäsche, Textilien und Bekleidung zu den Hotelketten (300.000 kg pro Woche) • Einkauf LKW's/ PKW's, Fuhrparkanalysen, Versicherung und Kontakten mit Straßenverkehrsamt • Lieferantensteuerung und Rechnungskontrolle, Management Pflege und Reparatur der Fahrzeuge • Interim Einkäufer für Kraftstoff (800K €), LKW und Teile (4 M €) und Personal (400K €) • Tenders, RFQ's vorbereitet für den Güterverkehr, Arbeit auf Zeit und Reparatur Fuhrpark • Rechnungen freigeben durch purchase to pay, Ausnahmen managen (2014: 2x Konkurs Lieferanten) 		
9 Interim Business Development Manager	(Fulltime, 5 Monaten)	05/2013 - 12/2013
Gutmann Heavy Logistik AG , CH-ZUG, Heavy Project Cargo, 100 Mitarbeiter, 35 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Akquisition Projekt Cargo in Europa durch Kaltakquise, Internet, E-Mails, Newsletter und Präsentationen • Branchen: Windkraft, Oil/Gas, Energie, Maschine – Anlagenbau und Stahlwerke und top 100 Firmen • Einkauf und Organisation Transporte, Krangestelle, Spezial Equipment für Projekte in Europa • Erstellung von neue Website, Broschüren, Newsletter und Marketing-Strategie • Angebotsvolumen Offerten an Neu-Kunden: 2,5M€ wovon 200K€ direkt im Auftrag • Vertrieb auf die Messe Transport & Logistik München und Break Bulk in Antwerpen 		
8 Interim Logistik Manager	(Fulltime, 4 Monaten)	02/2013 - 05/2013
Rentex Floron , NL-Bolsward, Industrielle Wäscherei, 350 Mitarbeiter, 33 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung Fuhrpark von 34 LKW auf 25 durch ein neue optimierter Disposition • Sparprogramm entwickelt und durchgeführt von € 500K pro Jahr • Optimierung des Materialflusses von sauberen und schmutzigen Bettlaken, Bettwäsche, Textilien und Bekleidung aus der Wäsche für Krankenhäuser, Pflegeheim, Behinderte (400.000 kg pro Woche) • Implementierung von GPS System wonach 10% auf Personalkosten gespart worden ist • Einkauf von LKW's (2M€), Kraftstoff (800K€), Personal auf Zeit (500K€), Reparatur und Pflegen LKW (250K€), verhandeln Kontrakten mit Lieferanten und Freigabe Zahlungen (Purchase to pay) 		
7 Manager new Business	(Fulltime, 2½ Jahren)	9/2010 – 2/2013
Holtrop van der Vlist BV , NL-Assen, Heavy Cargo, 100 Mitarbeiter, 18 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • 120 neue Kunden in Deutschland Bereich Baumaschinen, Tiefbau, Heavy Equipment und Project Cargo • Verwaltung von 1000 Prospekts (cold calling, Newsletter, Besuch) und 600 Kunden • Einkauf und organisieren von Transporten, Verschiffungen, Verzollung, Krangestelle und Hubgeräte • Entwicklung 12 Monaten Forecast IT System (SQL Tool) • Lösen von Probleme mit Behörden auf der Straße (Genehmigungen Schwertransport) • Mieten und suchen Kaufvertragspartner für spezielle Projekte, Straßenverkehr und Seefracht • Verantwortlich für Debitorenmanagement und Inkasso in Deutschland 		
6 Interim Kaufmännisch Direktor	(Fulltime, 2½ Jahren)	4/2007 - 9/2010
Oenema Transport , Taxi / Krankenwagen, Transport und Logistik, 200 Mitarbeiter, 20 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlich für den Personal, Abteilung Transport 70 Fahrer und 5 Büroangestellte • Restrukturierung Abteilung Transport, 600 K€ Verluste in Gewinn umwandeln • Neue Transport Abteilungen organisiert: <ul style="list-style-type: none"> ○ Automotive Inbound-Logistik (10 Lkw für LKW Hersteller Scania/MAN) ○ Lebensmittel- und konditionierten Transporte für AH (12 Lkw, 800 Laden) ○ Möbeltransport von Deutschland nach Holland (3 Fahrzeuge) • Einkauf von Kapital Equipment wie LKW's, Gabelstapler, Kraftstoff und Zeitarbeitern • Ansprechpartner für Behörde, Charters, Speditionen, Banken, Gewerkschaften und Lieferanten • Vorbereitung der Übernahme von zwei Söhnen und Management Training im Ausland • Warehouse Aktivitäten entwickelt (5000 Paletten) und cross Docking mit Public Warehousing • Lager mit Regalen demontiert und in Heerenveen aufgebaut incl. Fördertechnik (2000 Paletten) 		
5 Interim Einkauf und Logistik	(Teilzeit, 3 Monaten)	02/2008 - 05/2008
MBI Betonwaren, NL -Kampen, Betonwaren, 200 Mitarbeiter, 35 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Optimierung Warenströme, Lagerung Rohstoffe und Fertigware. • Optimierung Produktionsstätten Kampen NL (200.000 ton) und Veghel NL (300.000 ton) • Tender (RFQ) geschrieben für Einkauf Transport Fertigware und verhandeln Kontrakten 		
4 Interim Transport Manager	(Fulltime, 6 Monaten)	01/2007 - 06/2007
Holcim Betonwaren, NL -Rotterdam, Betonwaren, 200 Mitarbeiter, 30 Mio. EUR Umsatz		
<ul style="list-style-type: none"> • Disposition, Erstellung und Organisation von Transporten von Baumaterialien (Täglich 80 LKW) • Ansprechpartner für Fahrers, Kunden, Speditionen und Produktion Mitarbeitern • Tender (RFQ) geschrieben für Einkauf Transport Fertigware und verhandeln Kontrakten 		

3 Interim Direktor	(Fulltime, 6 Monaten)	07/2006 - 01/2007
---------------------------	------------------------------	--------------------------

Betonindustrie Kijlstra, NL-Veendam, Beton Hersteller, 35 Mitarbeiter, 20 Mio. EUR Umsatz

- Heading Team von 35 FTE, Produktion, Einkauf, Vertrieb, Marketing und Verwaltung
- Einkauf alle Geräte wie Gabelstapler, Radlader, Rohstoffe wie Sand, Zement und Minerals
- Master Produktion Plan in SAP R3 und dieses kommunizieren mit Sales und die Hauptsitz
- Produktionsprobleme gelöst (Unterbrechungen) und Erweiterung der Produktion auf 200% im Jahr 2007
- Bestimmen von neue Marketingstrategie (Händler und Endkunden) und definieren von Verkaufspreise
- Turnaround-Marketing: neue Produktreihe namens "Farben der Erde"

2 Geschäftsführer	(Fulltime, 5½ Jahren)	2/2001 -8/2006
--------------------------	------------------------------	-----------------------

Van der Werff Logistics BV, NL-Heerenveen, Logistik und Transport, 100 Mitarbeiter, 12 Mio. EUR

- Verantwortlich für den Personal, 75 Fahrer und 10 Büroangestellte
- Herstellung der Transportplanung mit 4 Dispo (85 Lkw) und tägliche Problemlösung
- Einkauf von Kapital Equipment wie LKW's, Gabelstaplers, Kraftstoff und Zeitarbeiten
- Ansprechpartner Behörde, Charters, Speditionen, Banken, Gewerkschaften und Lieferanten
- Restrukturierung der Niederlassung Harderwijk (3M€ and 25 FTE)
- Kauf und Integrierung von Hamstra Spedition (30 LKW's)
- Definierte und neues Tarifsysteem umgesetzt für Charter (basierend auf km)
- Wachstum von 3M€ auf 10M€ in 5 Jahren
- Einkauf und Umsetzung TMS System Plan and Go! (125K €) und Transics Boardcomputers (200K €)
- Organisation, Kauf und Aufbau Regallagers (10.000 ton)
- Supply Chain Model entwickelt für Kunden wie Dunlop inklusive Lager, pick/pack, shipments

1 Supply Chain Manager	(Fulltime, 5 Jahren)	1/1996 – 1/2001
-------------------------------	-----------------------------	------------------------

Xerox Distribution Europe BV, Elektronik und Distribution, 200 Mitarbeiter, 200 Mio. EUR Umsatz

- Warenbeschaffung (ERP) von 3000 SKU, Hochwertige Farbedrucker und Zubehör (20M€ warenwert)
- Forecasting, demand Planung 3000 SKU mit Oracle und QAD
- Organisation eingehende (inbound) Containertransporte aus den USA, China, Korea nach Europa
- Organisation ausgehenden (outbound) weltweiten Versand, Paletten, Pakete und Luftfracht
- Einkauf teile in UK (1M€) und Verhandlung Preise mit Lieferanten
- Management interne Logistik: Einchecken Waren (Purchase Orders)
- Erstellung Master Produktion Plan für Abteilung Produktion, Konfiguration Farbedruckern
- Implementierung QAD MFG/PRO und Oracle in Heerenveen und Venray (superuser level)
- Entwicklung Schnittstellen Oracle/MFG/PRO mit Speditionen
- Umziehen komplette Warehouse mit 6000 Paletten und 100M€ Warenwert

Interim Mandate, Projekte und Workshops < 3 Monaten

Workshop Marketing Turnaround	1 Tag	Spedition Kuhne	Bremen, DE	2016
Workshop Procurement	1 Tag	Van Uden Logistics	Waddinxveen, NL	2016
Workshop Marketing Turnaround	2 Tage	Confidential	Amsterdam, NL	2015
Guest speaker	1 Tag	Rabobank	Tilburg, NL	2015
Workshop Marketing Turnaround	3 Tage	Van der Werff Logistics	Heerenveen, NL	2015
Due Dillience	5 Tage	Confidential	Eindhoven, NL	2014
Workshop Marketing Turnaround	2 Tage	Rail and Road Logistics	Berlin, DE	2014
Consultant	3 Tage	Schot Kraanverhuur	Alkmaar, NL	2014
Interim Finanz Manager	9 Tage	Inter-East Cargo BV	Sofia, BU	2014
Workshop Marketing Turnaround	2 Tage	Max Wild	Berkheim, DE	2013
Interim Financial Manager	10 Tage	Interscandia Spedition	Zwolle, NL	2008
Consultant E-Commerce	5 Tage	Buiter Beton	Zwolle, NL	2005