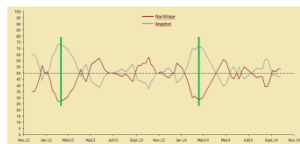
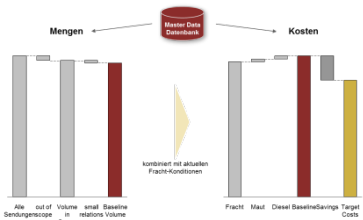


Über alle Phasen hinweg werden standardisierte und dennoch flexible Tools eingesetzt

Bestandteile der Frachtausschreibung

Daten- und Markt-analyse

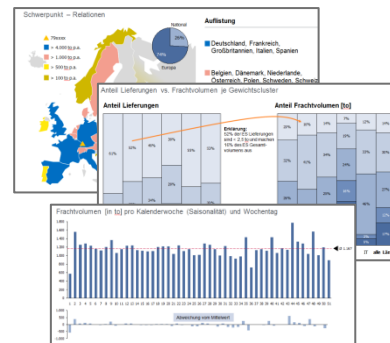


aktuelle Marktsituation

Request for Information (RFI)

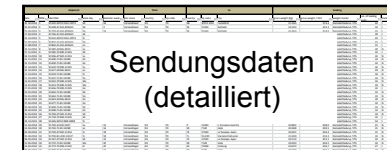
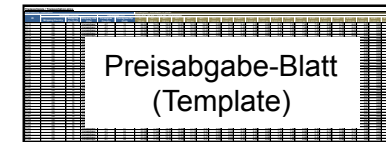


Anschreiben



Basis-Informationen

Request for Quotation (RFQ)



INHALTSVERZEICHNIS	Seiten
Präambel	3
§1 Vertragsgegenstand	3
§2 Vertragsunterlagen	4
§3 Dienstleistungen	4
§4 Vertragsgegenstand	5
§5 Pfand- und Zustellungsregeln	7
§6 Vertragsunterlagen	7
§7 Vertragsunterlagen	8
§8 Haftung und Versicherung	9
§9 Einseitigkeit	9
§10 Verkaufsrecht	10
§11 Erhalt von Informationen	10
§12 Auftragsgeber und Master/ Schenkungen/ Stilles	10
§13 Anspäcliche Daten	11
§14 Vertragsdauer, Kündigung	11
§15 Schlussbestimmungen	12
Anlage	13

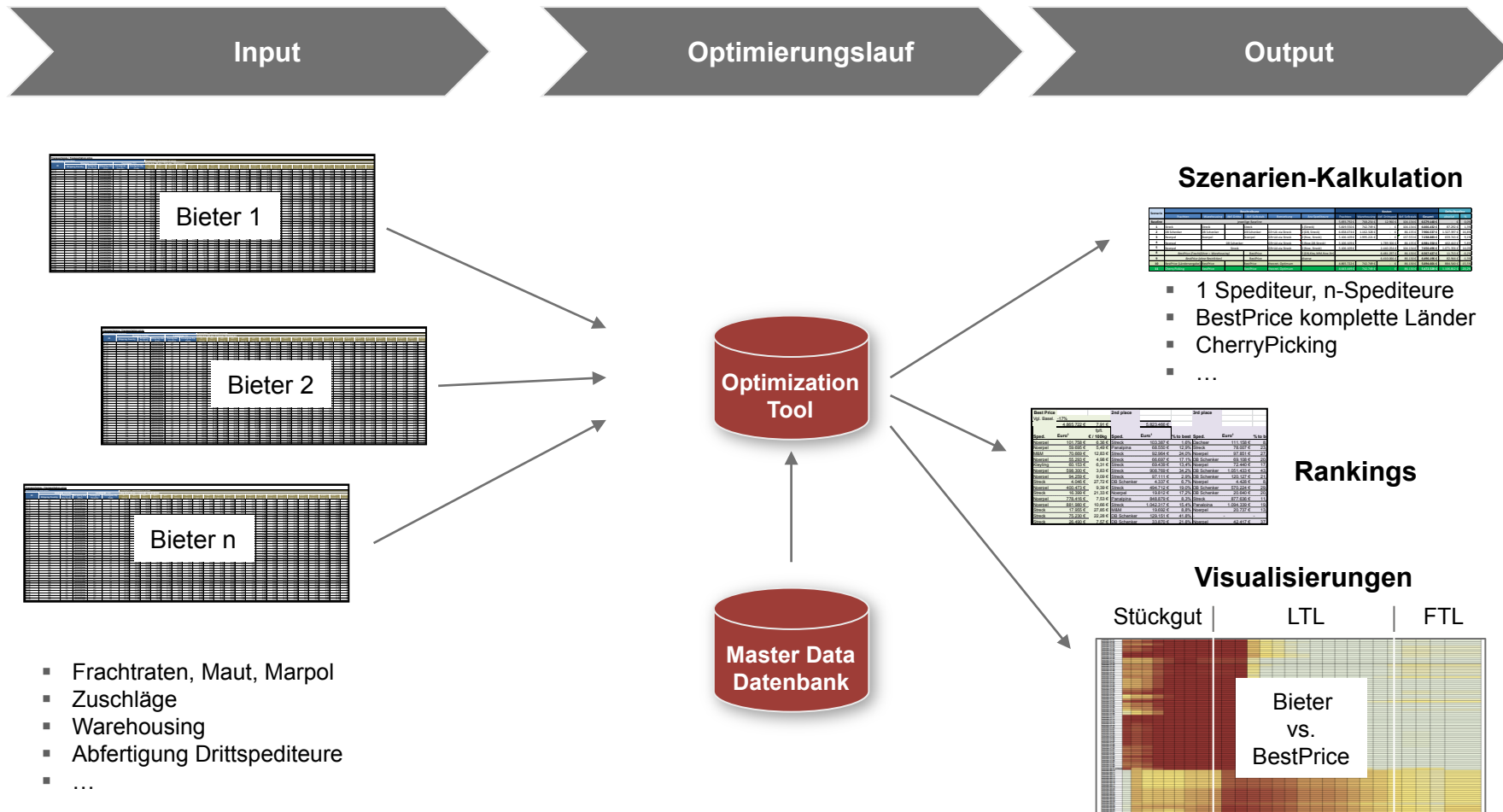
Rahmenvertrag

Belegnummer	Störungen	Störungen
Störungen	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading
Störungen	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading
Störungen	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading
Störungen	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading	• To not be before loading • To not be before loading • To not be before loading

Anforderungen

Auch die Szenarienanalyse erfolgt Tool-basiert und verarbeitet selbst größte Datenmengen

Tool-basierte Angebotsauswertung und Szenarien-Erstellung



Wir stehen Ihnen über alle Projektphasen hinweg zur Seite um die Herausforderungen zu meistern

Herausforderungen einer Frachtausschreibung

Herausforderungen

- Verfügbarkeit und Qualität der Daten (Datenbeschaffung)
-
- Verarbeitung der Datenmassen
-
- Einkaufsentscheidungen fallen oftmals durch „gewachsene“ Beziehungen zugunsten von Bestandslieferanten
-
- Komplexe Verhandlungsführung („Dienstleister-Argumente“)



Nutzen durch MatrixPartners

- Erfahrung aus Vielzahl anderer Projekte
- Tool-basierte Vorgehensweise
- Datenerarbeitung vor-Ort beim Kunden
-
- Einsatz professioneller, flexibler Tools über alle Projektphasen hinweg
-
- Faktenbasierte Ergebnisse in Abhängigkeit von Preis und Qualität sowie unter Berücksichtigung lokaler Anforderungen
-
- Diskussion „auf Augenhöhe“ mit den Dienstleistern (Expertenwissen)