

1. Correct Solutions in samenwerking met Pionira

Probleemstelling

Een producent van machines voor goederenbehandeling liep tegen hoge last mile leveringskosten daar hun machines niet via standaard groupage transport geleverd kan worden. Bovendien was de opvolging van de transporten een zeer arbeidsintensief proces. Toen Corona toesloeg bleek de supply chain onvoldoende adaptief: heel wat leveringen konden niet doorgaan omdat alle contact tussen de chauffeur en het personeel van de eindklant verboden was.

Uitgewerkte oplossing

Ism de hoofdtransporteurs werd in minder dan 3 maanden een eCMR oplossing operationeel waardoor contacloze leveringen mogelijk werden. Bovendien kon de opvolging in real time gebeuren via een webinterface en kwamen foto's voor elke levering.

Gerealiseerde doelen

- 1) De transport planners benutten de vrijgekomen tijd en verhoogde zichtbaarheid om het aantal kilometers per levering met te doen dalen: -21% na 24 maanden
- 2) Het aantal claims daalde spectaculair dankzij de foto's bij levering. Er was immers geen discussie meer mogelijk rond ev. schade bij levering.

2. Correct Solutions in samenwerking met Tereco

Probleemstelling

Een havenagent had af te rekenen met een tekort aan administratief personeel afhandelen van de maritieme dossiers. Daarnaast is de personeelskost in deze prijsgevoelige sector een belangrijk concurrentieel gegeven.

Uitgewerkte oplossing

Via gerichte opvolging op de werkvloer werden de voornaamste maritieme processen in kaart gebracht. Vervolgens werd een modulaire, snel te implementeren IT oplossing uitgerold waarmee een 6-tal processen binnen de 6 maanden geautomatiseerd werden.

Gerealiseerde doelen



Use cases

- 1) Verminderd aantal menselijke fouten
- 2) Minder, maar tevredener personeel dat verlost is van saai, repetitief werk.

3. Correct Solutions in samenwerking met klant

Probleemstelling

Een producent van elektrische voertuigen had bij de lancering van huurbatterijen (lithium) nood aan een pan-Europese supply chain die toeliet waarbij defecte batterijen vervangen bij de klant te vervangen door nieuwe. De defecte batterijen worden terug gestuurd naar een centraal herstelpunt waar ze weer op punt gesteld worden zodat ze opnieuw ingezet kunnen worden in de verhuur.

Uitgewerkte oplossing

Er is gekozen voor 1 centrale opslagplaats die voldoet aan de hoogste veiligheidseisen aangevuld met 1 pan-Europese groupage leverancier teneinde het beheer van de supply chain te vereenvoudigen.

Gerealiseerde doelen

De klant haalde een significant 1st mover advantage door als allereerste op de markt te komen met lithium-voertuigen, die betaalbaar werden gehouden door de huuroptie.

4. Correct Solutions in samenwerking met klant

Probleemstelling

Een contract logistics speler slaagde er niet in het slaagpercentage van zijn offertes structureel te verhogen. Naast de verloren omzet betekende dit dat de back-office/sales administratie niet optimaal werd benut.

Uitgewerkte oplossing

Via een Lean 6 Sigma project werden 2 concrete processen geïmplementeerd: enerzijds werd het antwoordproces voor 1 specifiek type offerte gestandaardiseerd en anderzijds wordt steekproefsgewijs een gestructureerde post-mortem uitgevoerd samen met de klant. Zo werden de zwaktes in kaart gebracht en kon geleidelijk bijgestuurd worden.



Use cases

Gerealiseerde doelen

De tijd benodigd voor het gestandaardiseerde offertetype daalde met 80%, al bleek dat een deel van de vrijgekomen tijd werd aangewend om de kwaliteit van de respons te verbeteren. Hierdoor steeg de hitrate tot ver boven de 50%. Dankzij de post-mortem werden objectievere criteria vastgelegd om offertes te selecteren. Het totale volume beantwoorde offertes steeg geleidelijk, maar de hitrate geraakte structureel boven de 1 op 3.

5. Correct Solutions in samenwerking met klant

Probleemstelling

Een toeleverancier van auto onderdelen wil concurrentieler worden in de aftermarket door hun marktaandeel bij onafhankelijke garagehouders verhogen. De snelle beschikbaarheid van onderdelen is cruciaal. Helaas bevindt het warehouse van de leverancier zich te ver van de grootste markt (Duitsland) om een concurrentiele service te kunnen bieden.

Uitgewerkte oplossing

Er wordt een klein sateliet warehouse (in een multi-user site) opgezet in de buurt van het Duitse Leipzig. Van daaruit kan niet enkel de Duitse, maar ook de eveneens belangrijke Poolse en Tsjechische markten overnight bediend worden via wegtransport en zelfs deels via innight. Verdere markt expansie zou ondersteund kunnen worden via de nabijgelegen airhub van een van de grote 3 koerierbedrijven.

Gerealiseerde doelen

In de 5 jaren na de opstart van het satelliet warehouse realiseerde de toeleverancier bovengemiddelde, double digit verkoopgroei in de hoogst competitieve Duitse markt. De thuismarkt van de grootste concurrenten.