

'ERA had duidelijk kaas gegeten van ons zeevrachtprobleem. We zijn transparant begeleid om de juiste besparingsbeslissing te nemen.'

Klant Legrand AV Netherlands

Project Zeevracht

Projectteam Legrand AV

Jos Lormans, Managing Director Legrand AV Europe

Marco Beelen, Accountant

Ben Vos, Operations Manager

Guido Houben, Buyer / Planner

Projectteam ERA Group

Thijs Tullemans, Klantmanager / Projectmanager

Hans-Henrik Hansen, Expert Sea freight & Logistics

[Legrand Group](#) is de wereldwijde specialist voor de elektrotechnische en digitale infrastructuur in gebouwen. Van besturings- en aansluitingsinterfaces tot systemen voor kabelbeheer en distributie van energie en data. [Legrand AV](#) heeft zich specifiek toegelegd op innovatieve montage- en displayoplossingen voor audiovisuele technologieën.

Het containertransport vanuit Azië had Legrand AV uitbesteed aan 1 vaste vervoerder. Toen Legrand begon te twijfelen aan de marktconformiteit van de tijdrovende driemaandelijke prijsafspraken, én levertijdvertragingen herhaaldelijk te laat werden gemeld, werd ERA Group ingeschakeld. Zowel om de huidige situatie door te lichten als om te onderzoeken of en hoe de zeevrachtkosten verlaagd konden worden.

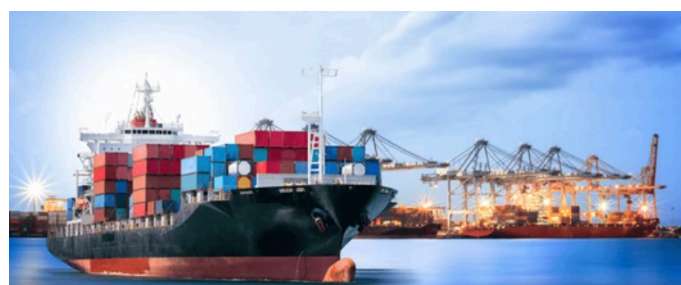
Jos Lormans, managing director Legrand AV Europe, over samenwerken met ERA:

Storend

'De prijsonderhandelingen voor ons containervervoer uit Azië begonnen ons onder druk van de stijgende markt elk kwartaal meer tijd te kosten. Vooral omdat we vervolgens niet zeker wisten in hoeverre de uitkomst marktconform zou zijn. En daarnaast werden we ook nog eens te vaak te laat geïnformeerd over vertraagde leveringen. Maar hoe verander je zo'n storende gang van zaken in een markt die zwaar onder druk staat? Liefst snel vanwege de hoge kosten, maar tegelijk wel zorgvuldig omdat Legrand veel goederen naar Europa laat verschepen.'

Wie inschakelen?

'Ik was al door verschillende partijen benaderd om ons zeetransport te optimaliseren. Bij zulke aanbiedingen stel ik mezelf altijd 3 vragen: Wat gaat deze dienstverlening kosten? Wat gaat het ons opleveren? En is het resultaat dan ook duurzaam? Bovendien wil ik het concept van zo'n traject van A tot Z kunnen begrijpen.'



Serieuze partij

‘In de kennismakingsgesprekken met ERA sprongen er 2 punten voor mij uit die me ook over de streep haalden om samen aan de slag te gaan. Als eerste dat Hans-Henrik Hansen duidelijk kaas gegeten had van ons probleemgebied. En voor mij ook belangrijk, ik had direct het gevoel met een partij aan tafel te zitten die op een correcte, serieuze manier met ons wou samenwerken.’

ERA kreeg opdracht de prijzen en dienstverlening voor de zeevracht van Legrand AV te benchmarken en te onderzoeken of de huidige contractafspraken verbeterd konden worden, bij de bestaande partij of bij een nieuwe vervoerder. Zowel qua prijs, als ook op het gebied van kwaliteit en service, zoals leveringsvoorwaarden, early-warning-eisen en transparante facturatie.

Voelhorens

‘Wat me vanaf het begin opviel was Hansens vermogen naar onze problemen te luisteren en van daaruit in te spelen op wat voor ons belangrijk is. Hij beschikt over de juiste voelhorens, weet hoe de containervracht in elkaar steekt en begrijpt hoe de markt functioneert. Hij heeft ons bij alle stappen in het onderzoek begeleid en ons geholpen om de juiste beslissing te nemen.’

Na afweging van de onderzoeksresultaten besloot Legrand AV met de bestaande vervoerder te blijven samenwerken op basis van nieuwe, transparante voorwaarden en prijsafspraken per containerroute.

Resultaat

‘Ik kijk met een goed gevoel terug op dit project. We hebben goed en prettig samengewerkt. Bij aanvang stond ik er echt nog wel wat kritisch tegenover. Maar jullie hebben mij overtuigd, met de juiste expertise, een transparante methodiek om contractprijzen vast te leggen, een kostenbesparing, en een verbeterde leverancierssamenwerking. En als bonus nog een

extra besparing door factuurcontrole te laten doen. Vanwege het tijdsbeslag lieten wij dit zelf altijd achterwege. Maar Hansen heeft laten zien dat die inspanning de moeite zeker waard is.’

Tevreden

‘Als een bedrijf niet tevreden is over de kosten of over het reilen en zeilen van zijn zeetransport, zal ik zeker adviseren eens met ERA te gaan praten. Wij zijn heel tevreden over de deskundige en eerlijke dienstverlening. Juist die betrouwbaarheid vind ik persoonlijk heel belangrijk en die brengt ERA daadwerkelijk in praktijk. Ook als een verwachte besparing lager uitpakt. Dat is voor mij echt fijn samenwerken.’



‘ERA had duidelijk kaas gegeten van ons zeevrachtprobleem. We zijn transparant begeleid om de juiste besparingsbeslissing te nemen.’

Jos Lormans

Managing Director, Legrand AV Europe

