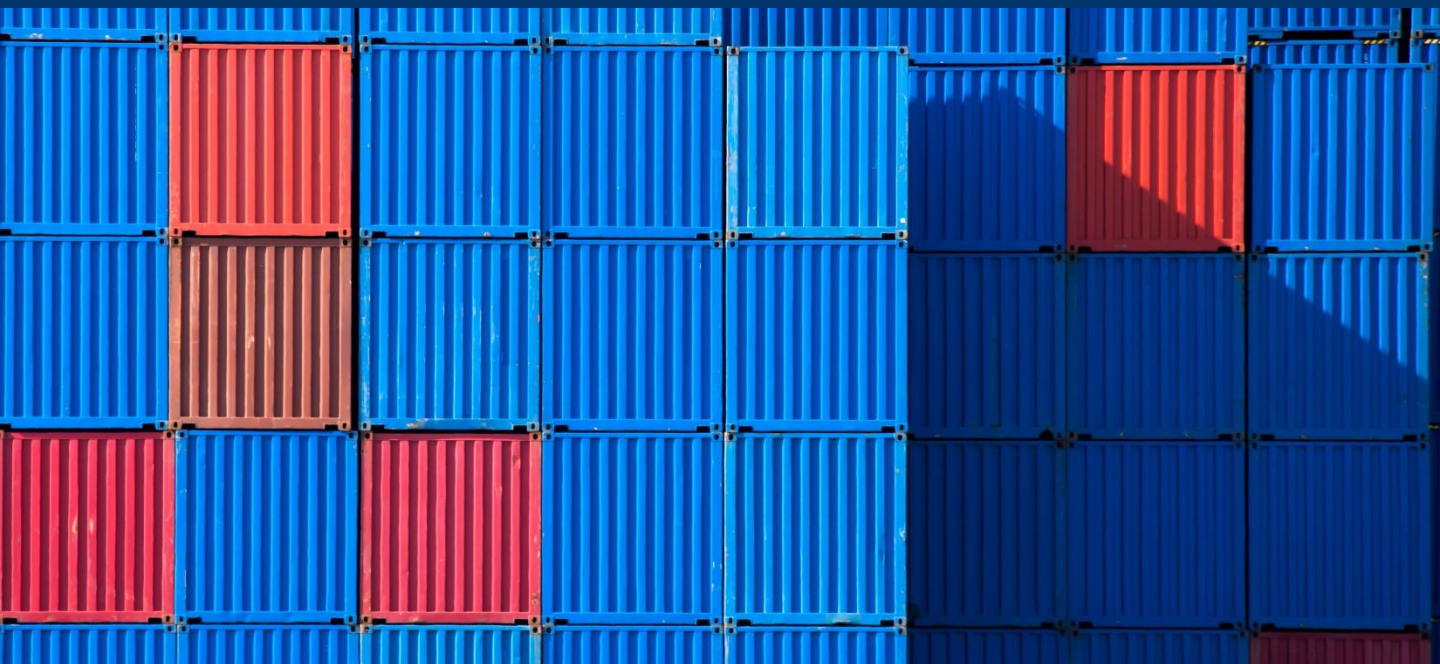


SUSAM A/S

Sø Transport
2024





Indholdsfortegnelse

Forord

- 1. Kuehne+Nagel**
 - Global Organisation, netværksprofil og servicekapacitet
 - Søfragt med Kuehne+Nagel
- 2. Vores Samarbejde**
- 3. Key Account Management**
- 4. Implementering**
- 5. Digitale løsninger**
 - myKN
 - ESP
- 6. Bæredygtighed**

1.

Kuehne+Nagel

Global Organisation, netværksprofil og servicekapacitet

Kuehne+Nagel blev grundlagt af August Kuehne og Friedrich Nagel i Bremen den 1. juli 1890. Gennem organisk vækst understøttet af strategiske opkøb er Kuehne+Nagel blevet en af verdens førende logistikudbydere. Som førstevalgslogistik-partner for mange af verdens største virksomheder er vi i stand til at tilbyde vores kunder adgang til betydelig erfaring, ekspertise og ressourcer.

Kuehne+Nagel Danmark – kort

Kuehne+Nagel A/S startede i 1955 og har hovedkontor i Taastrup. Vi tilbyder et komplet sortiment af logistikydelser via vores 7 lokale kontorer fordelt i Danmark. Vi er ca. 300 engagerede medarbejdere, som er klar til at tilbyde en lokal som global logistikløsning.

Vores faciliteter er placeret i nærheden af de større byer og lufthavne, hvilket giver let adgang til vores globale netværk.

Service

Kuehne+Nagel er **verdens største leverandør af søfragt og luftfragt**, og i **top 5** på vejtransport.

Vi har mere end 23.900 specialister i vores globale sø og luftfragts afdelinger, som er klar til at tilbyde ekspertrådgivning og sikre, at jeres forretningskrav er opfyldt effektivt.

Stærke partnerskaber med førende leverandører betyder garanteret kapacitet og evnen til at tilpasse sig voksende volumer - en vigtig fordel ved styring af globale supply chains.

Alle vores tjenester understøttes af vores online **myKN** kundeportal, som er et globalt informations-system. myKN tilbyder sofistikeret styring af jeres forsendelser, herunder avanceret synlighed og overvågning.

Vi har en gennembrøvet "track record" med at levere implementeringer, der omfatter væsentlige forretningsændringer og udviklingen af forsyningskæder til branchens førende platforme. Principperne for konsolidering og samarbejde er kernen i vores prisvindende løsninger og operationer.

About Kuehne+Nagel

400,000

customers entrust us to manage their logistics

No. 1

sea and air freight forwarder worldwide

98

countries connected by our network

1,277

offices worldwide, so that we are close to our customers

2030

our target year for reducing our CO2e emissions by 33%, aligned with the Science Based Targets (SBTi)

> 80,300

logistics and supply chain professionals who give their all every day

All figures relate to 2022

Søfragt med Kuehne+Nagel

4.4 Mio.
TEU håndteret verden
over

Mere end 12.800
Sø Logistik eksperter

Mere end 2.100
egne LCL Lanes



- Pålidelig og fleksibel planlægning
- Flere ugentlige afgang
- Garanteret plads og udstyr
- Effektiv intermodal transport

Service Portfolio

- Garanteret plads tildeling med foretrukne søfragts leverandører
- Fuld synlighed og Track & Trace for både FCL og LCL
- EDI integrerede processer og webbooking
- Intermodale transportkoncepter med lastbil, jernbane eller pram til dør-dør levering
- Global in-house toldklarering + Håndtering af landespecifikke licenser, oprindelsescertifikater og dokumenter
- Value-added services: toldklarering, lager, pakning og emballage, samt forsikringer

Kuehne+Nagel er verdens førende udbyder af søfragts-logistik. Vores fokus er at levere konkurrencedygtige, pålidelige men også fleksible løsninger, som er tilpasset behov og krav. Dette bliver understøttet af et dedikeret søfragts-personale samt toldeksperter.

Derudover tilbydes fuld adgang til vores globale IT-system myKN, hvor der bl.a. er mulighed for 24/7 online bookning, synlighed og overvågning på tværs af hele forsyningskæden.

Leverandør alliancer:
partnerskaber med førende leverandører - "Core Carriers"

THE Alliance



Ocean
Alliance

2M

Vores leverandører "Core Carriers"

Vi leverer vores transportløsninger ved at opretholde veletablerede relationer med førende leverandører. Disse partnerskaber garanterer kapacitet, når og hvis det er nødvendigt og tilsikrer, at vi kan reagere hurtigt og effektivt på stigende efterspørgsel eller pludselig opståede situationer.

Globalt LCL søfragtnetværk



- +450 ugentlige LCL direkte sejladser
- Adgang til alle transportørralliancer
- Multinationale gateways + bundling
- LCL er allerede CO2-neutral
- Optimeret containerudnyttelse



Overview of the Kuehne+Nagel service network

Vores globale LCL-kapaciteter

Kuehne+Nagel er den globale nummer 1 inden for LCL-services og er i stand til at bringe løsninger til enhver form for LCL-relaterede udfordringer gennem digitalisering, netværksstyrke og organisation.

<p>Standard LCL</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Our own network of direct and gateway services ▪ Co-loader services ▪ Industry knowledge 	<p>LCL optima </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Underutilised FCL containers turned into LCL baseload ▪ Cost reduction for customers against their FCL rates 	<p>Rail logistics</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rail service between Asia and Europe and vice versa
<p>Customer consolidation </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sellers consolidation ▪ Buyers consolidation ▪ Multi country consolidations 	<p>LCL Expedited Service</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Combines our direct services with expedited deliveries ▪ Available on TPEB and TAWB 	<p>Sea-Air </p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Up to 50% faster than direct sea freight ▪ Up to 40% cheaper and 50% greener than direct air freight

Hvordan Kuehne+Nagel driver verdens største LCL-netværk?

Kuehne+Nagel maksimerer containerudnyttelsen gennem nogle få metoder:

Vi har gateway-opsætning globalt, og disse gateways fungerer som et knudepunkt, hvor gods bliver tilført. Disse gateways modtager gods fra alle dele af verden til et bestemt bestemmelsesland, hvilket giver os mulighed for at maksimere vores lastning. Derudover har vi oplysninger om, hvad der forventes baseret på booking af forsendelser, der ville flytte 4-8 uger i forvejen. Denne information giver os mulighed for at planlægge vores CFS-bevægelser.

Sammen med det har vi et Kuehne+Nagel **optima produkt**, som giver mulighed for nedsatte FCL-priser og initiativ til at flytte forsendelser som LCL. Dette produkt giver os mulighed for at maksimere vores udnyttelse.

2.

Vores

Samarbejde

Vores samarbejde

Som en del af at være jeres fremtidige globale søfragt logistik partner, vil vores ambition være at levere et værditilbud bygget i partnerskab på tillid.

Til dette har vi alle de rigtige specialister, som er med til at udvikle og vedligeholde:

- **Globalt SUSAM Team**

9 Kuehne+Nagel medarbejdere er direkte operationelt dedikeret til SUSAM og jeres medlemmer alene i Danmark og yderligere 3 Kuehne+Nagel medarbejdere supporterer med toldbehandling, rapportering og lignende. Hertil kommer Key Account teamet med Allan Kjærgaard som jeres Global KAM og Marianne Dall som Excellence Manager. Udover har vi salgs set-uppet omkring SUSAM, der udgør yderligere 6 personer.

- **Salgsteam**

Salgsarbejde sammen med SUSAM: Allan Kjærgaard, Steen Mogensen, Katrine Pedersen og Poul Vestergaard

- **Operational Excellence**

Kuehne+Nagel fokuserer på at levere løbende forbedringer, nye innovationer – Service & Teknologi, risikostyring

- **Én global service standard**

SUSAM og medlemmerne modtager den samme serviceoplevelse verden over fra alle vores Kuehne+Nagel kollegaer, som er erfarne, kompetente og som alle løbende modtager videreuddannelse for at sikre et konstant højt service niveau.



SUSAM holdet hos Kuehne+Nagel i Danmark:



Værdi til SUSAM

- **Sponsoraftale med Sønderjyske**

Siden 2016 har Kuehne+Nagel haft en sponsoraftale med SønderjyskE, der dækkede såvel fodbold, som ishockey og håndbold.

I 2022 øgede vi vores engagement i SønderjyskE ishockey og kunne med stolthed kommunikere til vores samarbejdspartnere, at vi nu var med-hovedsponsor for SønderjyskE ishockey. Dette har været et spændende og berigende år på mange måder.



- **Sports- og sociale arrangementer**

Kuehne+Nagel engagerer sig ikke kun økonomisk i Sønderjyske, men også personligt gennem flere af KN medarbejdernes deltagelse i sports- og sociale arrangementer.



".... Det er jeg dig / jer virkelig enormt helt inde fra hjertet dybt taknemmelig over
 ♥♥♥♥" Mette C Helsinghoff



Værdi til SUSAM

Ugeskriv

Eksklusivt Kuehne+Nagel ugeskriv sendes til alle SUSAM medlemmer hver fredag, så I er informeret omkring nyeste prisudvikling, markedstrends mv.

Disse rapporter inkluderer information om den aktuelle industristatus, kapacitets- og efterspørgselsændringer, der finder sted på globale trade-lanes, indvirkningen af det globale olie- og brændstofmarked og forudsigelse af fremtidig kapacitet osv. .

Vores Market Intelligence vil løbende hjælpe med at se, hvor markedet er henne, samt hvordan containermarkedet bevæger sig.



Hamborg tur

Hamborg tur som vi inviterer SUSAM kunderne på hvert 2. år.

Havnerundfart i NAKU, med fagligt indhold og socialt samvær. Frokost og aftensmad i Hamborg inden turen går hjemad igen.

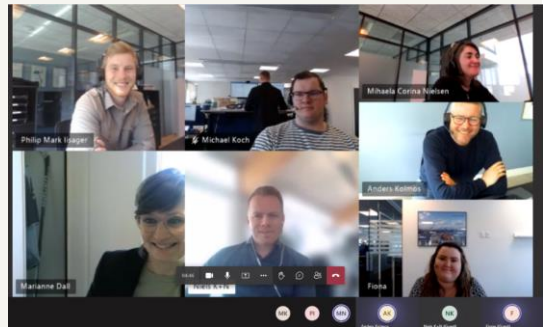


Værdi til SUSAM

▪ Service kald

Vi tilbyder alle medlemmer ugentlige eller månedlige Video service kald, som bliver summeret op i en 'Minutes of meeting' (MoM).

Vi anbefaler kvartalsvise og/eller månedlige gennemgange mellem vores respektive teams, så vi sikrer, at vi hele tiden har fingeren på pulsen, og potentielle udfordringer kan undgås.



Teams kald møde - OX-ON

De primære mål med møderne er at:

- Give et overblik over de nuværende og historiske aktiviteter (en oversigt over rapporterne og/eller KPI'er, der måles dagligt, ugentligt og månedligt).
- Diskutere afventende problemer, der forbliver uløste.
- Muligheder for at tilpasse løsninger til ændrede behov eller ønsker fra kunden.

Derudover vil vi altid arbejde på løbende forbedringer af eksisterende processer og løbende forbedringer for at fremme et stadigt langsigtet kundeforhold.

▪ Rapporter

Hos Kuehne+Nagel kan vi lokalt se globalt og vi tilbyder datterselskabsrapporter, hvor den danske hovedorganisation har synlighed over deres forretninger i andre lande, både på volumen og omkostningsmæssigt. - Dette er også noget vi tilbyder til alle andre SUSAM kunder, som har brug for gennemsigtighed i deres globale logistik omkostninger. Alle kunder har også selv mulighed for at se deres forsendelsesoplysninger 24/7/365 via vores online system myKN.

▪ Rate kalkulator:

Alle priser der aftales i forbindelse med SUSAM tenderen 2023, eller som efterfølgende bliver tilbudt til kunderne, vil blive uploadet i vores rate kalkulator og SCFI regulerede priser vil blive opdateret og sendt ud til alle kunderne hver fredag.

Det er vores ambition, at en ny og mere moderne vil blive implementeret i slutningen af 2023 eller starten af 2024, såfremt en ny aftale falder på plads mellem SUSAM og Kuehne+Nagel.

▪ Share Space

Vi bruger i dag platformen 'BOX' til at dele information og dokumenter med hinanden i et fælles online miljø.

I 2023 vil vi for SUSAM og jeres medlemmer skabe et eksternt fællesskab 'Share Space' inden for vores online informationsplatform myKN. Dette fællesskab vil blive brugt som en delt platform mellem SUSAM, medlemmer og Kuehne+Nagel til at uploade gensidige dokumenter som SOP'er, rate sheets, mødereferater fra servicekald, markedsnyheder mm..

▪ Bæredygtighed

Indtil det er teknisk muligt at reducere CO2 til nul, giver vi vores kunder redskaber til fuldt ud at udligne CO2-fodaftrykket fra deres forsendelser. Dette gør vi til alle kunder ved at CO2 offsette alle LCL forsendelser uden merpris. Derudover har vi aftalt at CO2 offsette alle containere sammen med Certex.

4.

Key Account Management

Key Account Management

Global Key Account Management Team for SUSAM



Vores Globale Key Account Management Team består af vores Executive Sponsor (Jesper Christensen), som repræsenterer Kuehne+Nagel ledelsen.

Allan Kjærgaard, som også er Global Key Account Manager for SUSAM i dag, vil lede aktiviteter på regionalt og globalt niveau. I samarbejde med Excellence Manager Marianne Dall, vil de fortsætte med at understøtte en smidig implementering af ny medlemmer og den løbende strategiske udvikling af SUSAM.

Det fælles mål er at være SUSAM's stemme på alle niveauer og strategisk drive partnerskabet fremad.

Operationel Setup

Kuehne+Nagel Danmark vil styre og styrke de lokale organisationer og specialister rundt om i verden for at sikre, at muligheder og udfordringer ses fra det rigtige perspektiv og bliver mødt med de rette handlinger.

Vores operationelle team, der håndterer SUSAM i dag, har samlet +100 års erfaring med at håndtere forsendelser med lignende krav og betingelser. Teamet vil sikre, at de daglige krav bliver opfyldt, uanset hvor i verden vi opererer.

For nye medlemmer vil vores team under implementeringen modtage en klar forståelse af SUSAMs forretningsmodel og betingelser fra en SOP, der sikrer den rigtige knowhow fra begyndelsen.

Jeres Key Account Team

Vores team er fokuseret på at skabe værdi for SUSAM og jeres medlemmer, så vores Key Account Management-teamet vil **udvikle** og **vedligeholde**:



Koordinere møder (servicekald, driftsmøder, QBR og årligt ledelsesmøde)



En forretningsplan og implementeringsplan, samt retningslinjer for håndtering af forsendelser i en SOP



Global organisation med stærk lokal forankring i Danmark



Tæt samarbejde og partnerskab

Key Account Management set up

For SUSAM har vi samlet de relevante nøglepersoner til at tage ejerskab af processen og give ekspertise og erfaring for at levere løsninger.

						
Sea Logistics Director Global KAM	Excellence Manager	Import / Crosstrade Development Manager	Export Development Manager	SUSAM Sales Contact	LCL Development Manager	Executive Sponsor CEO
Allan Kjærgaard	Marianne Dall	Katrine Pedersen	Poul Vestergaard	Steen Mogensen	Rolf Rosenbech	Jesper Christensen
+20 år	8 år	+20 år	+ 20 år	+ 20 år	8 år	+40 år

Key Account Management

– Samarbejdsmodel

Definition af serviceniveau og tæt KPI-styring er en integreret del af onboarding-processen for alle kunder. Transportørernes ydeevne overvåges omhyggeligt. Kuehne+Nagel har etableret vurderingsprogrammer, der dækker flere KPI'er, herunder tidsplaner, transittider, bookinger og svartider. Vi udfører også gennemgang af dokumentationsydelse.

Vores proces til implementering og overvågning af KPI'er:

1. **Opsæt mål:**
Målene vil være de KPI'er, som SUSAM anmoder om og vil blive gennemgået og godkendt af Kuehne+Nagel.
2. **Måle ydeevne:**
Vi måler løbende ydeevnen af vores processer og rapporterer dette regelmæssigt.
3. **Analysér afvigelser:**
Hvis der er afvigelser fra det ønskede resultat, vil en grundig analyse af processen blive udført for at finde kilden til problemet og afhjælpe det så hurtigt som muligt.
4. **Design og implementer tiltag:**
Efter at have identificeret kilden til problemet, tilpasses processen derefter..

Gennem analyser vil Kuehne+Nagel facilitere procesforbedringer af de samlede serviceydelser til SUSAM. Vi anbefaler derfor SUSAM og medlemmerne at fastlægge møder efter den enkeltes behov.

Analyse af SUSAM-data og KPI'er vil danne grundlag for både omkostninger og optimeringer – f.eks. gennem ændring af proces, datainformation og best practice mv.

Eksempel på samarbejdsmodel:

Review	Frequency	Agenda	Customer participants	KN participants
Operational review	Weekly	<ul style="list-style-type: none"> • Discuss and define actions on major deviations • Performance reviews • Review core operational improvement areas, short-term actions 	• tbd	<ul style="list-style-type: none"> • Operational Key Account Manager • Operational Care Manager
Business review	Quarterly (or monthly)	<ul style="list-style-type: none"> • Review PI's, KPI's and work on actions and trends • Financial Review • Emerging issues and resolving actions • Added value Innovation & Continuous Improvement initiatives • Market and industry trends • Customer developments 	• tbd	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Manager • Excellence Manager • Operational Key Account Manager • Operational Care Manager
Executive review	Annual	<ul style="list-style-type: none"> • General business review • Strategic planning and alignment of partnership objectives • Market and industry trends impacting partnership 	• tbd	<ul style="list-style-type: none"> • Executive Sponsor • Key Account Manager
Quality review	Bi-annual	<ul style="list-style-type: none"> • Follow up audit results • Preparation upcoming audits 	• tbd	<ul style="list-style-type: none"> • Operational Key Account Manager • Quality Manager
Continuous Improvement	Annual	<ul style="list-style-type: none"> • Ideation workshop to gain new ideas for projects to fill the CI pipeline • Align on focused projects and align resources 	• tbd	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Manager • Excellence Manager • Operational Key Account Manager • Operational Care Manager

Løbende forbedringer

Hvad er vores formål?

Vi mener, at en investering i at lave løbende forbedringer sammen er en nøglekomponent for, at vi kan opnå langvarig succes sammen. I samarbejde med SUSAM og jeres medlemmer, arbejder vi struktureret for at opdage hvad der er vigtigt for jer, hvordan jeres forsyningskæder klarer sig i dag, og hvordan disse forsyningskæder kan præstere endnu bedre i fremtiden.

Jeres succes er vores succes, og vi kan kun opnå det ved at arbejde i tæt samarbejde.

I kan forvente, at vi udforsker områder med jer såsom:

- Efterspørgsel og indkøb
- Materiale-bundling og konsolidering
- Transport og netværk
- Lagerbeholdning og finanser
- Bæredygtighed
- Markedsudvikling



Vores tilgang

Spørgsmålene er lette, men vi er nødt til at arbejde sammen for at finde de bedste svar.



Ser I muligheder for at forbedre jeres valg af transportform med hensyn til omkostninger, bæredygtighed og service?



Udnytter I de optimale ruteplaner fra havn til havn?



Er der mere, der kan gøres for at opnå bedre lastdensiteter og belægningsprocenter og dermed reducere omkostninger, emballage og miljøpåvirkning?



Hvor godt påvirker jeres oprindelsesbestillingsproces downstream-indsatsen positivt?



Er der muligheder for forbedrede emballageløsninger, der kan eliminere spild og være bedre for miljøet?



Er jeres uundgåelige omkostninger og emissioner identificeret, kontrolleret og optimeret?

Samarbejde og partnerskab

Et godt samarbejde og partnerskab resultere i en effektiv og pålidelig logistik- og transportproces, der kan tilpasses SUSAM og deres medlemmers behov og krav, og sikre en pålidelig og omkostningseffektiv levering af varer og tjenester.

Et godt partnerskab med Kuehne+Nagel involvere følgende karakteristika:

Klar kommunikation: Et godt partnerskab med Kuehne+Nagel kræver klar og åben kommunikation. Dette indebærer regelmæssig dialog omkring forventninger, mål og resultater, og en forståelse for hinandens virksomheder og arbejdsprocesser.

Fleksibilitet: Kuehne+Nagel er en alsidig virksomhed, der kan tilpasse sig kundens behov og krav. Et godt partnerskab vil derfor involvere en fleksibel tilgang til logistik- og transportløsninger, der kan tilpasses skiftende markedsforhold og krav.

Effektivitet: Kuehne+Nagel har et stærkt fokus på effektivitet og omkostningsreduktion. Et godt partnerskab vil derfor involvere en effektiv logistik- og transportproces, der sikrer hurtig og pålidelig levering, samtidig med at omkostninger minimeres.

Innovation: Kuehne+Nagel er en innovativ virksomhed, der bruger de nyeste teknologier og metoder til at forbedre deres logistik- og transportprocesser. Et godt partnerskab vil derfor involvere en åben tilgang til nye ideer og innovation, der kan føre til forbedret effektivitet og omkostningsbesparelser.

Global tilstedeværelse: Kuehne+Nagel har en stærk global tilstedeværelse med eksperter i logistik- og transportløsninger over hele verden. Et godt partnerskab vil derfor involvere en global tilgang til logistik- og transportbehov, der kan tilpasses til lokale forhold og krav.



5.

Implementering

Efter nominering - implementering

- Engagement
- Customer Solution Team (CST)
- Implementation & SOP's
- Go-live
- Follow-up



Vi forstår vigtigheden af en jævn og vellykket implementering af SUSAMs nye medlemmer.

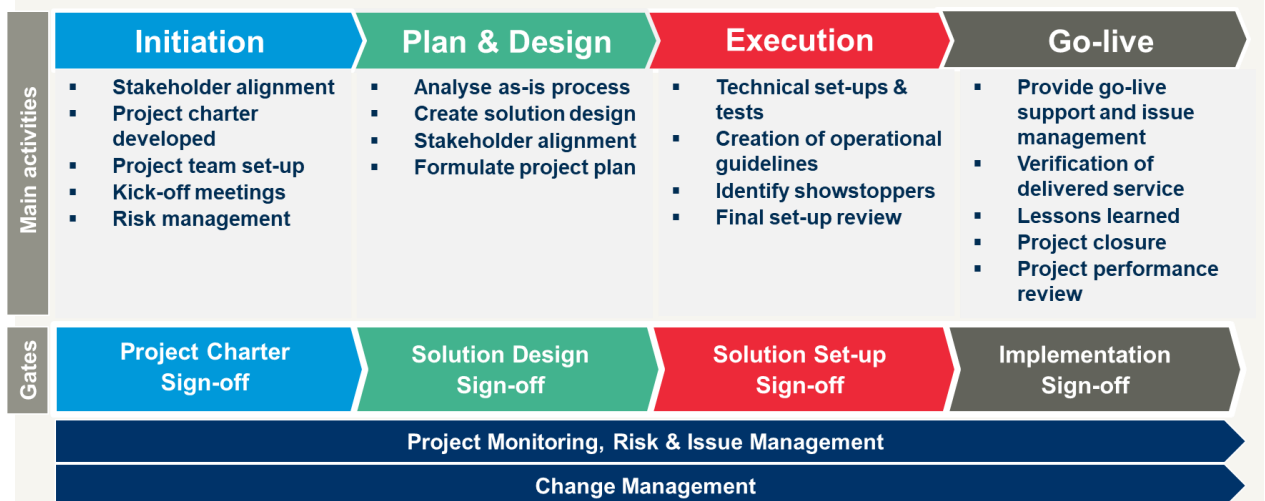
Kuehne+Nagel implementerer projekter ved hjælp af en metode kaldet **GCIM - Global Customer Implementation Methodology**. Denne metode er udviklet internt baseret på bedste praksis for projektledelsesindustrien, tilpasset Kuehne+Nagels behov og den globale logistikindustri.

En foruddefineret projektstruktur sikrer en klar forståelse af roller og ansvarsområder, så vi kan imødekomme forventede implementeringsleverancer inden for de aftalte tidslinjer. Dette vil guide os gennem etablering af en komplet kundeprofil og oprettelse af SOP'er.

- ISO 9001 certificeret

GCIM-processen

En procesbaseret tilgang med fokus på risiko-, problem- og forandringsledelse



Implementering

SUSAM				Kuehne+Nagel		
Executive Sponsor				Executive Sponsor		
Steering Committee						
Business Owner	Lead Implementation Manager	Commercial Owner	Core Team	Commercial Owner	Lead Implementation Manager	Business Owner
	Solution/Systems Implementation Manager	Operational Implementation Manager(s)	Team Members	Operational Implementation Manager(s)	Solution/Systems Implementation Manager	Solution Designer
	Supply Chain	Procurement		Product Specialist(s)	Processes & Systems	Regional/National Implementation Manager(s)
Legal	Quality, Safety, Health and Environment	Finance	Support Resources	Finance	Quality, Safety, Health and Environment	Legal
				Mandatory		Optional

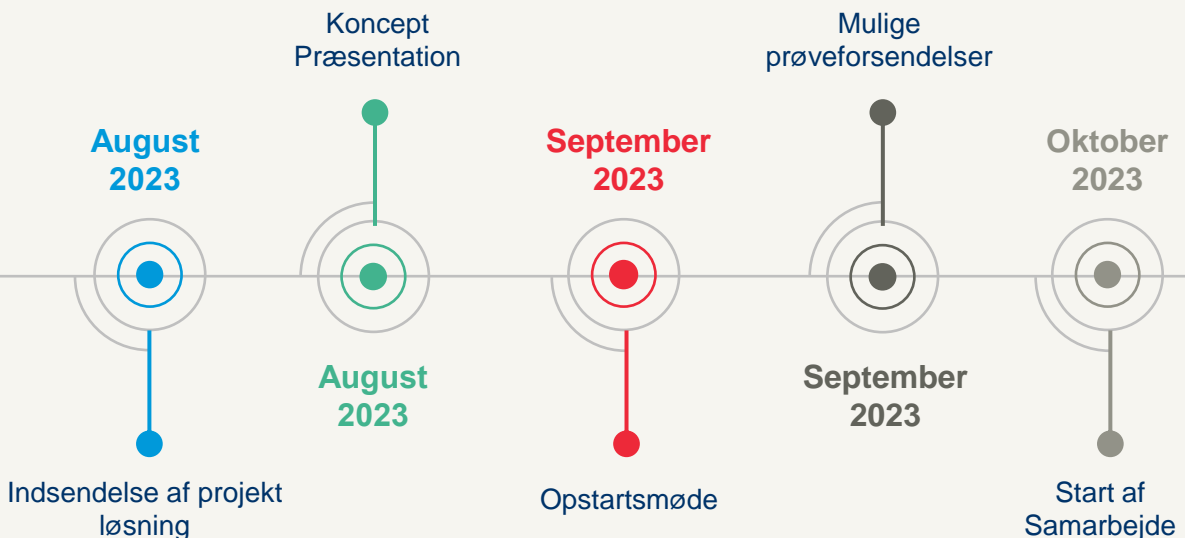
Stakeholders

Efter nominering sætter vi teamet i samarbejde med SUSAM for at sikre rette interessenter og en god implementering.

Implementerings Manageren og teamet vil blive sponsoreret af Kuehne+Nagels administrerende direktør (Jesper Christensen), som vil være ansvarlig for projektets overordnede succes. Implementerings Manageren er ansvarlig for den daglige ledelse af projektet kick-off. Dette omfatter styring og eskalering af risici og problemer, intern og eksternt kommunikation og ledelse af projektteamet for at sikre rettidig afslutning af projektleverancer.

High level tidslinje for implementering af nye medlemmer

Eksempel:



6. Digitale løsninger

Digitale løsninger - myKN

Hos Kuehne+Nagel har vi designet et værktøj, der giver fuld kontrol over jeres forsendelser.

Vi har designet myKN til at være intuitiv og let at betjene, så man kan udføre sine opgaver hurtigt og effektivt. myKN kan vælge den optimale rute til jeres forsendelser. Find konkurrencedygtige tilbud, gør dem til bookinger, eller gem dem til senere brug. I kan også spore status på jeres forsendelser ved hjælp af egne referencenumre, så I kan give jeres kunder nøjagtige oplysninger og forventede ankomsttider. Alle disse funktioner er tilgængelige døgnet rundt fra enhver enhed.

Hurtig innovation og adgang til øjeblikkelig information har skabt voksende forventninger på markedet. myKN leverer værktøjerne til at overgå disse forventninger.

myKN

True value comes with the right tools...



Quote

Instant online quotes for all kinds of shipments

Track

Enhanced tracking options to manage your shipments with instant notifications

Book

Book directly or save quotes for a later booking

Explore

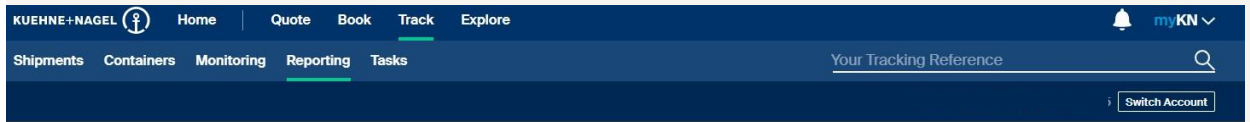
Complete overview of outgoing and incoming vessels, departures, capacities, frequencies and durations

Control

Big Data analysis, bespoke reports, complete overview of your supply chain

Rapporteringsmuligheder

Kuehne+Nagel kan forsyne vores kunder med både standard- såvel som fuldt tilpassede rapporter for at opfylde specifikke krav. Vores myKN-rapporteringsbibliotek tilbyder forskellige rapporter, som kan vælges imellem:



My reporting library

<p>Logistics volume summary report</p> <p>This report provides volume and CO2e emission trend analysis per mode of transport, lane and shipment type - including a year-on-year comparison.</p>	<p>Logistics summary report </p> <p>This report provides volume, financial and CO2e emission analysis per mode of transport, lane and shipment type - including a year-on-year comparison.</p>	<p>In-transit summary report</p> <p>This report provides the number of shipments and containers by arrival week.</p>	<p>Global lead time performance report</p> <p>This report provides details about the lead time performance of your supply chain per lane and transport mode, including a year-on-year comparison.</p>
<p>Logistics overview summary report</p> <p>This two-page report provides an overview of logistics volumes per transport mode and lane - including a year-on-year comparison.</p>	<p>Spend summary report </p> <p>This report provides an analysis of your spending per transport mode, lane and cost group - including a year-on-year comparison.</p>	<p>Global container utilisation report</p> <p>This report provides weight and volume utilised for each container type, differentiated by lanes and shippers.</p>	

På myKN har I også adgang til emissionsoplysninger på forsendelsesniveau:

- Kan downloades i excel/csv-format
- For forsendelser, der endnu ikke er leveret, angives estimerede emissionsdata

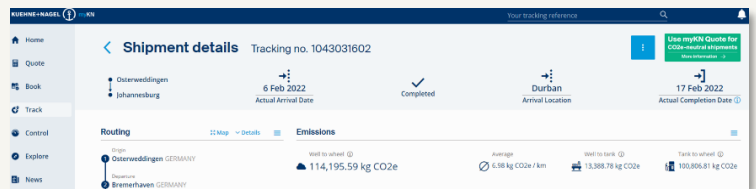


Tableau Dashboards

Med vores interaktive Tableau Dashboards kan I opdele bestemte datafelter og have et fugleperspektiv på jeres virksomhed. Nedenfor viser demoversioner af eksisterende Dashboards, der dækker mængde- og omsætningsstatistikker.

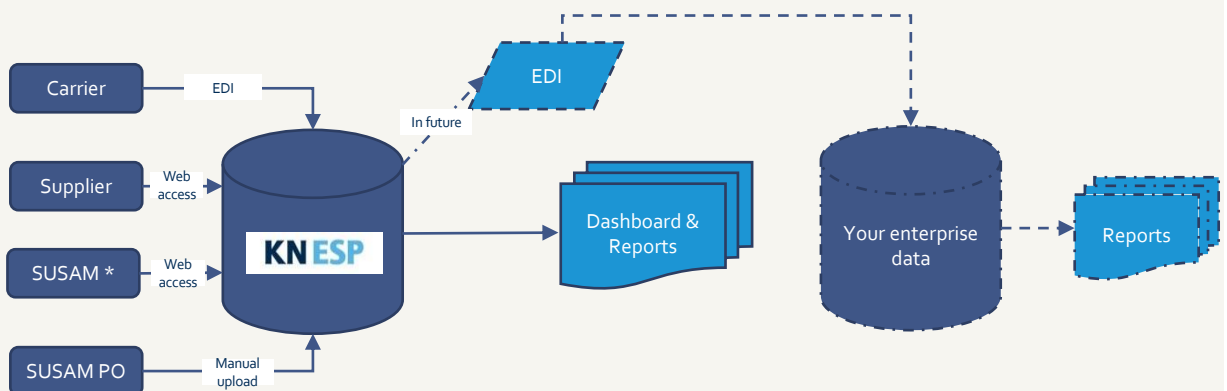


KN ESP

- muliggør den digitale værdikæde

Digital tilgang til end-to-end forsyningskæde

ESP's samarbejdsplatform muliggør digitalisering.



* ESP access to supply chain teams, buyers and whoever requires to authorize PO's, shipments or view status

Som forsyningskæde-flowet illustrerer, forbinder KN ESP hele fællesskabet af samarbejdende parter i kundens netværk til en administreret arbejdsproces gennem online samarbejde og håndtering.

Dette kundenetværk består af leverandører, fabrikker, købere, handlende, kvalitetskontrolrevisorer, transportører, speditører, toldmæglere, drayage og CFS og lageroperatører for at nævne nogle få.

Vi estimerer, at der er over 200 berøringspunkter i en sådan værdikæde, og kun en indfødt digital platform kan håndtere dem problemfrit.

Hvis du tager booking, forsendelse og levering, er disse de centrale driftsprocesser, som KN ESP muliggør gennem KN's globale netværk, mens produktsourcing for eksempel kunne tilbydes kunder ved hjælp af vores aftalte løsning eller ved brug af deres eget system.

I begge tilfælde opnås end-to-end arbejdsprocesstyring gennem ESP-arbejdsflow motoren.

Det er vigtigt at bemærke, at strukturen er modulær og kan tilpasses kundens behov.

7.

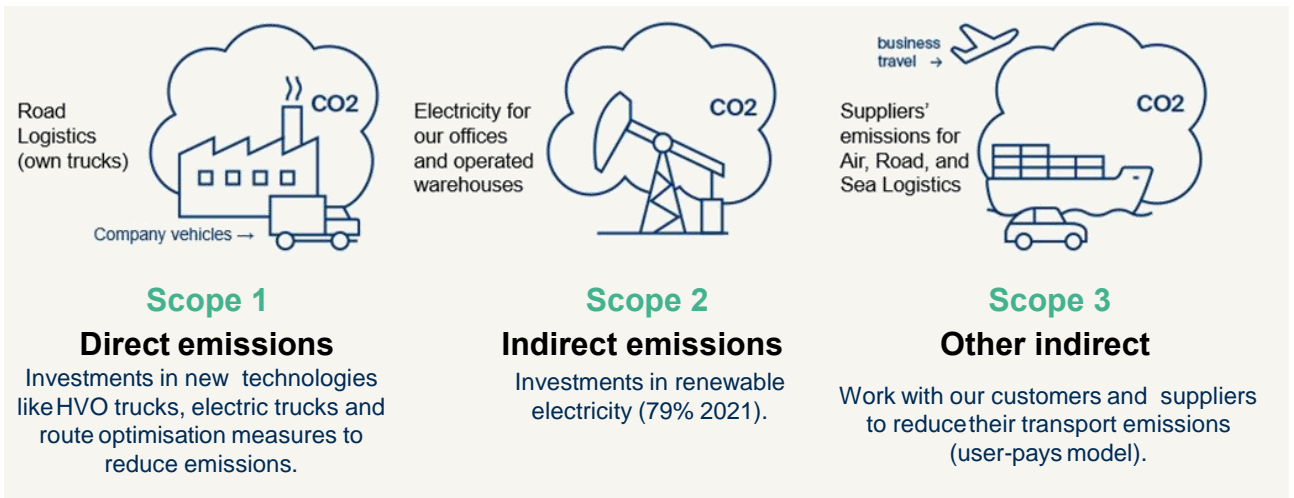
Bæredygtighed

Zero Carbon Future

Vores forpligtelse til bæredygtighed inden for logistik

Med "zero carbon future" adresserer vi CO₂-reduktion i transport- og logistik-tjenester over hele verden. Ud over vores egen CO₂-neutralitet tilbyder vi løsninger, der reducerer vores kunders CO₂-fodaftryk.

Som en førende global logistikudbyder anerkender vi det ansvar, vi har over for miljøet, vores økosystemer og menneskerettigheder.



Vores bæredygtighedsmål for 2030



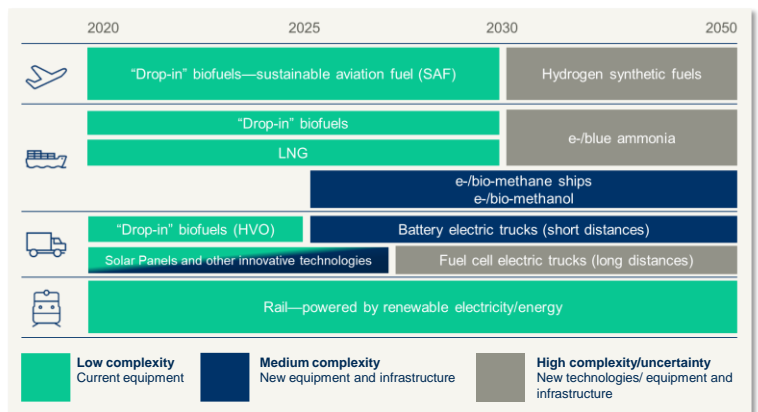
1. **GHG reduction target** (afstemt og godkendt af SBTi)
 - 33 % reduktion af KNs absolutte GHG emissioner (scope 1, 2 og 3) i forhold til basisår 2019.
2. **100% renewable energy** på alle vores lokationer
3. **Zero waste** til deponering
4. **10% water consumption reduction**

Hvordan kan vi nå vores mål for reduktion af GHG?

I betragtning af, at transformerede rene teknologier i øjeblikket ikke er tilgængelige på markedet og i stor skala, er brændstoffer med lavt CO₂-indhold den vigtigste overgangsløsning indtil mindst 2030.

For yderligere information besøg:

<https://home.kuehne-nagel.com/-/company/corporate-social-responsibility>



Bæredygtighed – et løb, vi skal vinde

Biofuel koncept – Et stigende alternativ til konventionelle fossile brændstoffer

Der er et presserende behov for at bruge rene, vedvarende energikilder for at nå klimamålene. Den samlede havskibsfart udleder i gennemsnit cirka 1 milliard tons CO₂ om året. Det svarer til ca. 3 procent af de globale emissioner*. Biofuel er en effektiv måde at reducere CO₂-emissioner i søfragtsindustrien øjeblikkeligt. Ved globalt stigende produktionskapacitet og forbedrede raffineringsteknologier vil dette føre til tilstrækkelig tilgængelighed for brændstof og forbedrede stordriftsfordele.

Hvordan virker det?

Den er baseret på 2. generation af biofuel: "Used Cooking Oil Methyl Ester"*** (UCOME). Kuehne+Nagel vil allokere fuldt sporbare biofuel-kontingenter til jeres gods, det kaldes Mass-Balance-Concept*** en praktisk tilgang, der giver mulighed for at undgå CO₂-emissioner fra hele jeres forsyningskæde med det samme.

- Forbruget beregnes pr. lastenhed
- Mulighed for at mærke jeres produkter endnu grønnere
- Gennemsigtig prisfastsættelsesmetodologi, der følger førende oliepris-benchmarks
- Kuehne+Nagel samarbejder direkte med førende søfragttransportører for at sikre optimalt forbrug og undgår enhver mellemmand i brændstofhandelen.

Fordele ved Kuehne+Nagel Biofuel koncept

- En af de mest miljømæssigt og socialt korrekte typer biofuels anvendt
- Gennemsigtig prismekanisme for energiomkostninger, der er allokeret til jeres produkt.



What are biofuels made from?	
1st Generation Biofuels <ul style="list-style-type: none"> • Biomass – such as corn or sugar, vegetable oils • Agricultural crops • Organic matter – such as wood / by-products • Ethanol 	2nd Generation Biofuels <ul style="list-style-type: none"> • Biomass – waste feedstocks • Waste, inedible crops and forestry products • Waste oils, fats & algae, municipal solid waste, cellulosic biomass



*Fourth IMO GHG Study 2020

**UCOME (Used Cooking Oil Methyl Ester) according RED schemes with GHG saving >90% with quality EN 14214, water 350ppm, CFPP 0°C FOB ARAD

***Mass balancing is about consuming biofuels on some specific vessels and allocating CO₂ savings to specific cargo volumes or products.

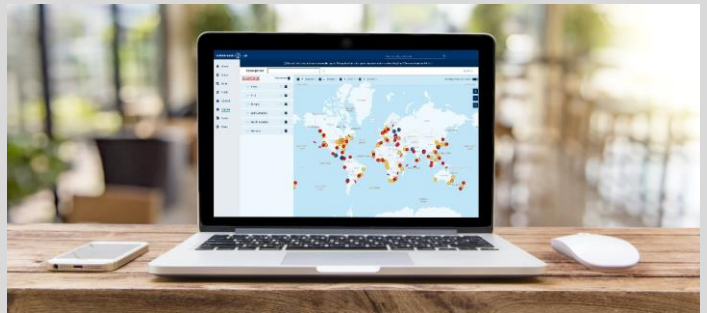
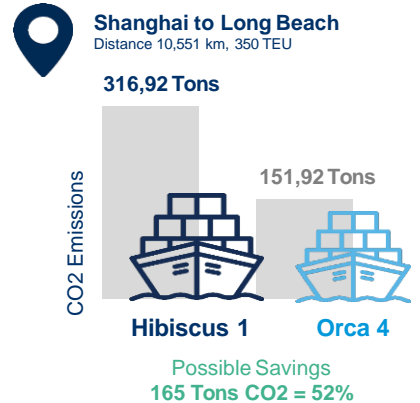
Seaexplorer – Det næste niveau af gennemsigtighed inden for containerfragt

Et unikt værktøj lanceret af Kuehne+Nagel, der integrerer alle skibe og kan bruges til at finde ruter for havnepar og også analysere dem på pålidelighed, **Co2-emissioner** samt oplyse en realistisk transittid.

Jeres fordele er:

- Vælg de rigtige søfragtslogistikmuligheder til jeres forsendelser
- Omfattende information i realtid muliggør hurtig fakta-baseret beslutningstagning
- Optimer jeres forsendeshastighed
- Gør opmærksom på forsendelsesrotationer og serviceændringer
- **Måler og reducer miljøbelastningen af din transport**
- Administrer dine lageromkostninger
- Global alarm om havne, fartøjer, vejsituation etc.

CO2 Visibility enables CO2 Reduction



<https://www.seaexplorer.com/>

CO2-Offsetting – Neutraliser den resterende CO2

På trods af alle bestræbelser på at reducere kan CO2 emissioner ikke undgås 100%. Indtil det er teknisk muligt at reducere CO2 til nul, giver vi vores kunder midler til fuldt ud at udligne CO2-fodaftrykket fra deres forsendelser. CO2-Offsetting giver virksomheder og enkeltpersoner mulighed for at opveje CO2-emissioner fra en forsendelse, der ikke kan undgås gennem besparelser, til at investere i miljøprojekter, som bidrager til en reduktion af CO2-fodaftrykket af transporten. Disse projekter er verificeret, har anerkendte standarder og genererer CO2-kreditter, som kompenserer for emissionerne fra en forsendelse.

Offsetting med Kuehne Nagel er enkelt:



KN LCL Net Zero Carbon

Alle KN LCL-forsendelser er CO₂-neutrale fra januar 2020. Dette er sponsoreret af Kuehne+Nagel uden yderligere omkostninger for SUSAM. Vi opnår CO₂-neutralitet via CO₂-reduktion + besparelser og CO₂-kompensation. Ydermere vil vi arbejde med CO₂-undgåelse og -besparelser inden for KN LCL, sammen med vores partnere og underleverandører.

Hvordan virker KN LCL CO₂-neutral?

Vi beregner CO₂-emissionen pr. forsendelse baseret på globalt accepterede beregningsstandarder og gennemsnitsdata fra CCWG (Clean Cargo Working Group) og EcoTransIT: Tilbagelagte afstand, forsendelsesstørrelse og gennemsnitlige emissionsdatasæt. Gennem brug af CO₂-kompensations tjenester neutraliserer vi CO₂-emissionerne.

Vores løsninger hjælper SUSAM og jeres kunder:

- Nøjagtigt mål af udledningerne i værdikæden baseret på præcis data.
- Udnyt dataanalyse, driftsoptimering og konsolidering, modal switch-løsninger og servicepræference-modeller.
- Udnyt nye transportteknologier og brug brændstof med lavt kulstofindhold.
- Udlign resterende CO₂e-emissioner for at opnå kulstofneutralitet og forblive kulstofneutral.



Stærkere partnerskab og fælles håndtering af Scope 3-emissioner



Strategisk indgang i SUSAMs ESG / Bæredygtighed initiativer og overordnede forretningsmål



Differentiering fra konkurrenterne, støtter vores kunder med deres større mål



Anvendelse af værdibaseret salg i et stærkt kommoditiseret marked

Inspire. Empower. Deliver.

