



BUSINESS DEVELOPMENT IN DER KONTRAKTLOGISTIK

ERFOLGREICH NEUE PROJEKTE AKQUIRIEREN

- Wissen Sie welche Ausschreibungen zu Ihrem Unternehmen passen?
- Möchten Sie mit weniger Aufwand mehr Ausschreibungen gewinnen?
- Sind Sie im Vergleich zu anderen in Ihren Vertriebsprozessen bestmöglich organisiert?
- Ist Ihnen bekannt, welche Praktiken der Ausschreibungsbearbeitung am erfolgreichsten sind?

Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS

Institutsleitung
Prof. Dr.-Ing. Albert Heuberger

Am Wolfsmantel 33
91058 Erlangen

Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS

Leitung
Prof. Dr.-Ing. Albert Heuberger
Nordostpark 93
90411 Nürnberg

Kontakt
Moike Buck
Telefon +49 911 58061-9553
info-prozesse@scs.fraunhofer.de

www.iis.fraunhofer.de
www.scs.fraunhofer.de

Projektakquise in der Kontraktlogistik...

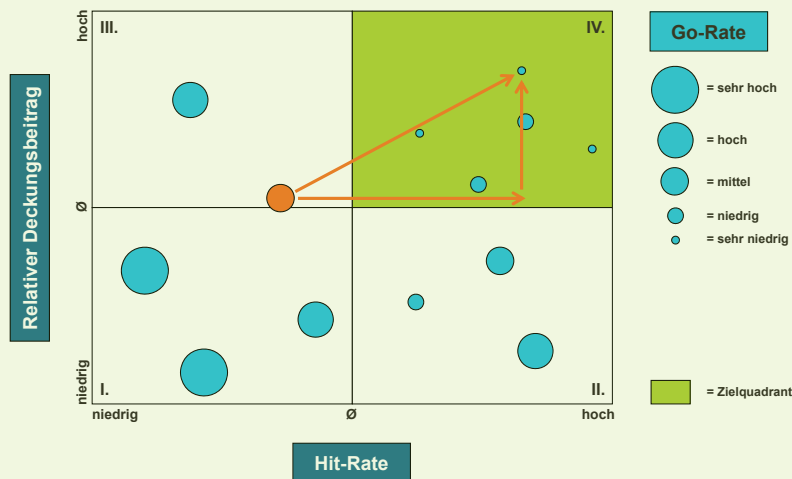
Jährlich werden in der Kontraktlogistik mehrere Milliarden Euro Umsatz von der Industrie an Logistikdienstleister ausgeschrieben. Jedoch geschieht dies nicht über einen öffentlich einsehbaren Datenpool, sondern durch direkte Anfrage des Kunden bei einzelnen Logistikdienstleistern.

So muss der Dienstleister sein eigenes Leistungsportfolio und spezifisches Know-how vorab regelmäßig und umfassend kommunizieren, um am Markt wahrgenommen zu werden und eine Anfrage zur Teilnahme an einer Ausschreibung zu erhalten. Die Bearbeitung der Ausschreibung selbst, ein

in der Regel hoch individualisierter Prozess der Angebotserstellung und -verhandlung mit dem Kunden, nimmt ebenfalls viele Ressourcen in Anspruch. Und das bei relativ geringen Erfolgsaussichten: selten erhalten mehr als 10–20 % der bearbeiteten Ausschreibungen tatsächlich den Zuschlag.

...viel Umsatzpotenzial, viel Aufwand?

Die Projektakquise in der Kontraktlogistik ist somit für Logistikdienstleister ein zweischneidiges Schwert: zwar verspricht das Marktvolumen viel Umsatzpotenzial, aber der Erfolg der Ausschreibungsteilnahme ist nur schwer zu kalkulieren und der Aufwand in der Bearbeitung sehr hoch.



Einordnung Ihrer Leistungspotenziale im
Business Development der Kontraktlogistik

Benchmarking in der Kontraktlogistik...

Hier hilft Benchmarking des eigenen Business Development. Durch Benchmarking der Entwicklung von Neugeschäft und Anbahnung von Projekten in der Kontraktlogistik, kann die eigene Leistung eingeordnet werden; vor allem aber lernt man von den Best Practices anderer. Das Prinzip ist einfach: vergleichen, um sich zu verbessern.

Gerade in dem individuellen Geschäft der Kontraktlogistik existieren bisher kaum Standards in der Ausschreibungsbearbeitung. Die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden und die Berücksichtigung der spezifischen Anforderungen machen es schwierig, die eigene Leistung tatsächlich zu bewerten.

...mehr Umsatz, weniger Aufwand!

Fraunhofer SCS bietet deshalb ab sofort ein Benchmarking des Business Development in der Kontraktlogistik an: im unmittelbaren Vergleich mit den passenden Partnern steigern Sie Ihren Umsatz und optimieren Ihren Aufwand, indem Sie:

- die erfolgreichsten Ansätze zur aktiven Marktbearbeitung kennen,
- die vielversprechendsten Ausschreibungen filtern,
- Ineffizienzen in Ihren Vertriebsprozessen reduzieren,
- von den besten Praktiken der anderen lernen.

Das Vorgehen

Die Leistungsmessgrößen, Praktiken und Strukturen werden mittels eines einfachen elektronischen Fragebogens erhoben. Ein umfassendes Glossar und Begleitung durch unsere Mitarbeiter stehen Ihnen dabei zur Seite. Danach bestimmen wir geeignete Leistungsmessgrößen und stellen diese anonymisiert in einem Leistungsportfolio gegenüber. So können Sie auf einen Blick erkennen, wie gut Ihr Business Development im Vergleich zu geeigneten Partnern ist.

Wir decken für Sie Ursachen für Leistungsunterschiede auf, analysieren Best Practices und leiten Verbesserungspotenziale ab. In einem gemeinsamen Workshop stellen wir Ihnen die Ergebnisse vor, tauschen Erfahrungen aus und entwickeln gemeinsam mit Ihnen Maßnahmen zur Umsetzung.

Logistik-Kompetenz der Fraunhofer SCS

- Bereits mehr als 700 erfolgreich durchgeführte Industrie- und Forschungsprojekte
- Regelmäßige Veröffentlichungen von Standardwerken wie die TOP 100 der Logistik, Logistikimmobilien. Markt und Standorte, Software zur Tourenplanung, Benchmarking im Vertrieb des Technischen Handels etc.
- Regelmäßig aktualisierte Markt-, Prozess-, Lager- und Immobilien-Datenbanken mit umfassenden Kennzahlen
- Großes Netzwerk aus Wissenschaft und Praxis
- Knapp 20 Jahre Erfahrung in der Logistik

Referenzen

Forschungsprojekt BELOUGA:

Die Entwicklung eines prozess- und kundenorientierten Benchmarking-Ansatzes für die Kontraktlogistik ist einer der Schwerpunkte des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekts BELOUGA. Die erste Benchmarking-Studie zum Business Development in der Kontraktlogistik wird im Rahmen von BELOUGA im Herbst 2013 starten. Die Teilnahme an der Pilotstudie ist kostenlos.

Studie Projektanbahnung in der Kontraktlogistik:

Eine empirische Studie zum Status Quo und zu den Erfolgsfaktoren im Vertrieb und Einkauf von Kontraktlogistikdienstleistungen.

Benchmarking Center BMC:

Seit über 15 Jahren betreuen wir Benchmarking-Gruppen in Logistik, Vertrieb und Einkauf. Als wissenschaftliches Institut sind wir strenger Neutralität verpflichtet und gewährleisten bei sämtlichen erhobenen Daten absolute Diskretion und Vertraulichkeit.