

ACADEMY Programm



Praxis-Fortbildungen
für die Logistik

ECHTE ZUSAMMENARBEIT – PRAXISWISSEN. FORTBILDUNG. UNTERNEHMENSÜBERGREIFEND.

Praxisfortbildung

Logistikdienstleister richtig steuern

Exklusives Tagesseminar für Vertreter aus
Industrie- und Handelsunternehmen

LOGIVISOR Institute GmbH

Oberanger 24

80331 München

Hintergrund des Seminars

Wenn der Logistikdienstleister der Wahl gefunden und der Dienstleistungsvertrag verhandelt ist, geht es in die operative Zusammenarbeit. Sowohl bei einem jungfräulichen Outsourcing als auch bei einer längeren Zusammenarbeit kommt es immer wieder zu Frustration beim Auftraggeber. Neben anderen Gründen liegt dies häufig an der Steuerung des Dienstleistungspartners bzw. der „richtigen“ Interaktion mit diesem. Wie man die richtigen Grundlagen legt, um mit dem Dienstleistungspartner zur Zufriedenheit zusammenzuarbeiten und wie man die eigenen Ziele des Outsourcings erreichen kann, lernen Sie in diesem Tagesseminar.

Ihr Nutzen

Nach Durchlaufen des Tagesseminars haben Sie die Grundlagen zur Steuerung eines Logistikdienstleisters erlernt und viele Anregungen/ Impulse für die Zusammenarbeit mit Logistikdienstleistern erhalten. Aufbauend darauf und abhängig vom konkreten Einzelfall können Sie das Erlernte direkt in der Praxis anwenden. Einzelne Aspekte können in Aufbau- / Zusatzseminaren vertieft werden.

Zielgruppe des Seminars

Das Seminar wendet sich an alle Fach- und Führungskräfte aus Industrie- und Handelsunternehmen, die in ihrer Funktion mit der Auswahl und/oder der Steuerung bzw. Zusammenarbeit mit Logistikdienstleistern betraut sind. Sie arbeiten typischerweise im Einkauf, der Disposition, der Logistik, der Produktion, dem operativen Controlling oder dem Supply Chain Management. Dabei ist nicht relevant, ob sich ein Unternehmen bereits in einem Dienstleistungsverhältnis befindet oder noch vor einem Outsourcing steht. Unser Format erlaubt den offenen Diskurs zu allen Aspekten der Zusammenarbeit mit Dienstleistern in der Kontraktlogistik.

Dieses Seminar wird in deutscher Sprache veranstaltet.

Inhalte

„Vertrags-Management“ – Was ist das denn?

- Abgrenzung der Vertrags-Verhandlung zum Vertrags-Management
- Unterschiedliche Logistikdienstleistungen:
Differenzierung der Spielfelder und Spielregeln
- Relevanz der vertraglichen Grundlage für die erfolgreiche Zusammenarbeit?
- Bedeutung des Relationship-Managements in Abhängigkeit zur fremdvergebenen Logistikleistung und zum Outsourcing-Modell

Vom Realisierungsprojekt zum operativen Regelbetrieb

- Hand over Phase zum operativen Betrieb: Erfolgsfaktoren & Fallstricke
- Analyse der Vertragsgrundlagen und Vereinbarungen
Wer schuldet was und was passiert dann ...?
- Hilfsmittel und grundlegende Methoden in dieser Phase
- Wie viele Individualität ist erlaubt?
- Was muss ich im eigenen Unternehmen beachten?
- Umgang mit Abweichungen vom geplanten Set Up?
- Wann, wie und wo eskalieren?

Transparenz: RACI & Organisationsvoraussetzungen

- Nutzung und/oder Erstellung eines RACI-Modells in der betrieblichen Praxis auf Basis der Vereinbarungen mit dem Logistikdienstleister
- „Make your own RACI“: Adaption der generischen Modelle für den eigenen Bedarf
- „Leistungen vs. Manpower“ – Was schuldet welche Partei konkret und wie werden die Leistungselemente vergütet? Wie ist der Umgang mit „Leistungslücken“?
- Aufbau- und Ablauf-organisatorische Voraussetzungen beim Auftraggeber und Auftragnehmer
- „Ist doch klar, dass Ihr ...“ - Umgang mit unterschiedlichen Sichtweisen/ Erwartungen
- Faktische und sachliche Grenzen der Verantwortungsübernahme des Dienstleistungspartners

Werkzeugkasten Dienstleister-Steuerung

- Grundwerkzeuge zur sinnvollen Steuerung und zur Zusammenarbeit mit einem Logistikdienstleister
- Tools: Excel, ERP, LVS, BI-Tool & Co.: Was macht Sinn?
- Welches Level von Transparenz ist wo sinnvoll: untertäglich, täglich, wöchentlich, monatlich?
- Was kann oder muss mein Dienstleister beisteuern?
- Reporting vs. Einzelfall-Verfolgung: sinnvolle „Flughöhe“?

Zusammenarbeit in der betrieblichen Realität

- „Matching“ der handelnden Personen
- Nicht komplementäre Unternehmenskulturen und Vorgehensweise erkennen
- Vertrag „in die Schublade“ für den Streitfall vs. gemeinsame Arbeitsgrundlage?
- Abweichungen vom Vertrag gehören zum betrieblichen Alltag, aber wo sind die Grenzen?
- „Betriebliche Übung“ im Betrieb: Einordnung
- „Wir wollten alle nur das Beste“: Wo darf man improvisieren und – wenn ja – was gilt es zu beachten?
- Austausch zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer:
 - Was wird wo besprochen und in welcher Frequenz? Digital oder persönlich?
 - Umgang mit unbemerkten Abweichungen vom Vereinbarten
 - Umgang mit unrealistischen Erwartungen und Druck aus den eigenen Reihen
 - Was habe ich als Auftraggeber in der Hand, um auch mal Druck zu machen? Ist das opportun?
- Eskalationsebenen in der Praxis: Wann muss der „Chef“ ran?

Erfolgsfaktoren und Fallstricke, Konflikte

- Schäden: Erwartungshaltung vs. Realität (Haftungs- und Versicherungslogik)
- Leistung: Service Level Agreement und Forecasting
- Preisanpassungen: Was ist üblich, was ist „fair“?
- Veränderungen: Einsatz von Change Requests
- Continuous Improvement: Erwartungen & Modelle
- Einblick in Konfliktlösungsmodelle

Vor und nach dem Seminar

Um im Seminar noch besser auf Ihre Interessen eingehen zu können, werden alle Teilnehmenden vor dem Seminar aufgefordert, Ihre Kerninteressen, Fragen oder auch typischen Herausforderungen im betrieblichen Alltag mitzuteilen. Sinnvoll ist zudem, sich zu allen Inhaltskapiteln des Seminars vorab zu fragen, wie das eigene Unternehmen dazu aufgestellt ist bzw. damit umgeht.

Nach dem Seminar stellen wir den Teilnehmenden eine Dokumentation des/der Referenten in digitaler Form zur Verfügung. Diese ist Grundlage für Ihre Nacharbeit und die Nutzung der Inhalte in der Praxis.

Zusätzlich erhält jede(r) Teilnehmende ein (digitales) **Teilnahmezertifikat** von der LOGIVISOR Institute Academy.

Unsere Experten – Ihre Referenten

Dieses Tagesseminar wird durch unsere Experten gestaltet und durchgeführt:



Stephan Meyer ist Inhaber der Stephan Meyer Management Consulting und der führende Experte für Vertragsgestaltung, Verhandlungen und Konfliktlösungen in der europäischen Kontraktlogistik.

Von 2002 bis 2015 war er u.a. weltweiter Vertriebs- und Marketingverantwortlicher der FIEGE Gruppe.

Stephan Meyer ist zudem geschäftsführender Gesellschafter der LOGIVISOR Institute GmbH.

Veranstaltungsort und Daten

Münster, 19.03.2025

9:30h – 18:00h (inkl. Pausen)

WATERMARK, Hafenweg 22, 48115 Münster

Konditionen

Unsere Präsenzseminare finden ab einer Mindestteilnehmerzahl von 10 Personen statt.

Im Seminarbeitrag enthalten sind u.a.

- Catering am Seminartag inkl. eines gemeinsamen Mittagessens
- Umfangreiche Unterlagen
- Teilnahmezertifikat

Dieses Seminar steht Vertretern von Handels- und Industrieunternehmen zur Verfügung.

Bitte beachten Sie unsere Teilnahmebedingungen unter auf unserer [Website](#).

Teilnahmegebühr

- **Mitgliedsunternehmen des LOGIVISOR Institute:** EUR 990,00 netto
- **Sonstige Teilnehmende:** EUR 1.490,00 netto

Impressum

LOGIVISOR Institute GmbH
Oberanger 24
80331 München

Rechtliches

Alle Rechte, auch für die Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung der LOGIVISOR Institute GmbH in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir arbeiten nach den Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes.