

Seminar „Stückgut Pricing 2025“

am 10.10. & 11.10.2024

In diesem Seminar dreht sich alles um das Pricing im Stückgutsegment und um eine erfolgreiche Herangehensweise im Kundengespräch. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation in der Stückgutlogistik werden die Herausforderungen und Ansatzpunkte für das Pricing 2025 behandelt. Dazu wird im Seminar mit den Teilnehmern ein Pricing-Prozess entwickelt. Dieser Prozess wird im weiteren Verlauf Schritt für Schritt bearbeitet. Für jeden Prozessschritt werden Methoden und Instrumente herausgearbeitet. Großer Wert wird dabei auf einen intensiven Erfahrungsaustausch und Diskussionen gelegt, um den Teilnehmern Sicherheit für die anstehende Preisrunde zu geben.

Zielgruppe:

- Vertriebsleiter
- Speditionsleiter und Standortleiter
- Geschäftsführer
aus der Stückgutlogistik

Ihre Vorteile:

- Vorbereitung auf die Preisrunde 2025 mit aktuellen Daten
- Fundierte Kenntnisse zum Pricing-Prozess
- Aktuelle Kosten- und Erlössituation in der Stückgutlogistik
- Toolbox (mit Excel-Kalkulations-Dateien sowie Checklisten) aus dem Seminar wird zur Verfügung gestellt
- Intensiver Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern und Ausbau des eigenen persönlichen Netzwerks

Vorbereitung:

- Mit allen Teilnehmern wird im Vorfeld ein persönliches Gespräch per Telefon geführt.
- Alle Teilnehmer erhalten zur individuellen Vorbereitung des Seminars einen Fragebogen.
- Die Teilnehmer werden gebeten, zum Seminar ein Notebook oder ein Tablett, auf dem mit MS-Excel gearbeitet werden kann, mitzubringen.

Veranstaltungsort:

Hotel Sonneck
Zu den einzelnen Bäumen 13
34593 Knüllwald-Rengshausen
Für das Seminar ist ein Zimmerkontingent im Hotel reserviert.

Veranstaltungsbeginn und -ende:

Beginn: Donnerstag, 10.10.2024 um 9 Uhr
Ende: Freitag, 11.10.2024 um 16 Uhr

Begrenzte Teilnehmeranzahl: 15 Personen

Um den Teilnehmern eine ideale Lernsituation zu bieten, haben wir die Teilnehmeranzahl bewusst begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge Ihres Eingangs berücksichtigt.

Veranstaltungsgebühren:

1.400 €, netto

Die Gebühren verstehen sich inklusive Seminarunterlagen, Tools, Tagungspauschale und Verpflegung an allen Veranstaltungstagen (ohne Übernachtungskosten) zuzüglich der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer.

Inhalt:

Im Seminar wird ein Stückgutbetrieb sowohl aus der vertrieblichen als auch aus der produktionsbezogenen Perspektive betrachtet. So können die Zusammenhänge zwischen Kosten und Erlösen fundiert beurteilt werden. Verschiedene Pricing-Herausforderungen und ihre Auswirkungen werden jeweils diskutiert und am Modell simuliert. Fragen nach Grenz-, sprungfixen und Prozesskosten werden hierbei ebenso betrachtet wie die nach der kritischen Auslastung, der Preisuntergrenze und den Kundendeckungsbeiträgen. Zur Ermittlung einer Kundenrentabilität wird eine mehrstufige, kundenindividuelle Deckungsbeitragsrechnung entwickelt. Mit diesem Modell können Kunden beurteilt und kategorisiert werden. Ebenfalls behandelt werden Fragen zur professionellen Anbahnung von Kundenkontakten und der Planung und Durchführung der Kundengespräche. Ein wichtiges Ziel ist es, dass die Teilnehmer vom gegenseitigen Erfahrungsaustausch profitieren.

	10.10.2024 Donnerstag	11.10.2024 Freitag
09.00	Ankommen, Check in Stückgutmarkt aktuell und Ausblick 2025	Prozessorientierte Kundenkalkulation
11.00	Pricing-Prozess und ToDo's 2025	Kundenkonditionen und - rentabilität
13.00	Mittagspause	Mittagspause
15.00	Kundenperspektive aktuell und Ausblick 2025	Kundengespräch 2025
17.00	Unternehmensperspektive aktuell und Ausblick 2025	Abschluss, Check out, Ausblick
19.00	Gemeinsames Abendessen	

Referententeam:

Das Seminar wird gemeinsam durchgeführt von Prof. Dr. Dirk Lohre und Stephan Hald. Beide bringen einen eigenen, sich gut ergänzenden Erfahrungshintergründe mit. Im Seminar werden stets verschiedene Perspektiven auf die Themen berücksichtigt. So soll eine konstruktive, diskussionsfreudige und offene Atmosphäre im Seminar entstehen.

Seminarleitung:

Prof. Dr. Dirk Lohre

Dirk Lohre ist seit 2006 Professor für Logistische Dienstleistungen und Verkehrslogistik an der Hochschule Heilbronn. 2010 hat Dirk Lohre die Logistikberatung Forlogic gegründet, wo er mittlerweile Vorsitzender des Beirates ist.

Forlogic ist überwiegend in der Beratung zu Fragen des Landverkehrs aktiv. Aktuell gehören insbesondere die Nachhaltigkeitsberichterstattung / CSRD und Carbon Footprinting, das Produktions-Controlling und Kostenmanagement für Speditions- und Logistikunternehmen und das Management von Transportnetzwerken zu den Beratungsschwerpunkten.

Nach Speditionsausbildung und BWL-Studium hat Dirk Lohre in Wirtschaftspädagogik promoviert und ist systemischer Coach. Neben seinem Interesse für zahlenbasiertes Management begleitet er Entscheider als Sparringspartner und Advocatus Diaboli bei sensiblen Themen im geschützten Raum.

Stephan Hald

Stephan Hald war nach seinem Studium an der Hochschule Heilbronn 23 Jahre in leitenden Funktionen bei Dachser, zuletzt Niederlassungsleiter und GF Luxemburg. Im Anschluss folgten 6 Jahre bei DB Schenker als Geschäftsleiter für die Region Stuttgart. In 2018 wechselte er in den Mittelstand zu LSU Schäberle.

2022 machte Stephan Hald sich mit Hald TBV (Training-Beratung-Vermittlung) selbstständig. Dort berät er Unternehmen zu Vertriebs-, Personal- und strategischen Themen. Zudem ist er weiterhin als Bereichsleiter Verkauf (ppa.) in Teilzeit bei LSU Schäberle tätig. Leidenschaftlich begleitet Stephan Hald Nachwuchsführungskräfte bei ihrer Entwicklung und berät in Fragen des On- und Offboarding in Logistikunternehmen.

Stephan Hald verfügt über langjährige Erfahrung als Dozent zu Vertriebs- und Führungsthemen in der Stückgutlogistik. Er ist Mitglied im Prüfungsausschuss IHK für angehende Bachelor Professional der IHK Stuttgart.

Übersicht:

Stückgutmarkt aktuell und Ausblick 2025

- Besonderheiten des Geschäftsmodells
- Aktuelle Marktsituation
- Einordnung der teilnehmenden Betriebe in den Markt

Kundenperspektive aktuell und Ausblick 2025

- Wirtschaftliche Situation in wichtigen Verladerbranchen
- Budgetierungsprozess beim Verlader
- Beurteilungskriterien für Stückgutlogistiker
- Erfolgskriterien für Preisgespräche

Unternehmensperspektive aktuell und Ausblick 2025

- Aktuelle Kostensituation in der Stückgutlogistik
- Kapazitäten und Auslastung
- Zusammenhang zwischen Sendungsmengen und Kosten
- Einfluss der Mengen auf die verschiedenen Produktionsbereiche in der Stückgutlogistik
- Sendungsmengen und Gewinnschwelle (Break-Even-Point)

Prozessorientierte Kundenkalkulation

- Prozessorientierte Sendungskalkulation
- Kostentreiber in der Stückgutlogistik
- Einfluss von Kundeneigenschaften auf die Prozesskosten
- Kunde und physische Produktion
- Kunde und Service
- Bewertungsmodell für Kunden in der Stückgutlogistik

Kundenkonditionen und -rentabilität

- Entwicklung eines Tarifmodells als Basis für das Kundengespräch
- Deckungsbeiträge und Vollkosten
- Welche Kunden werden benötigt?
- Kundenrentabilität in der Vergangenheit und Ansatzpunkte zur Verbesserung

Kundengespräch 2025

- Zielformulierung
- Identifikation von Neukunden
- Benötigte Informationen für Kundengespräch
- Terminierung des Kundengesprächs
- Checkliste für Kundengespräch
- Kundenindividuelle Preisbestandteile und Preisuntergrenze
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Aufgaben nach dem Gespräch

Kontakt und Anmeldung:

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an info@forlogic.de

Unter dem folgenden Link oder QR-Code gelangen Sie zur Veranstaltung und dem Anmelde-link:

www.forlogic.de/weiterbildung/



Teilnahme- und Zahlungsbedingungen

ANMELDUNG

Mit der Anmeldung erkennt der/die Teilnehmer*in die Teilnahmebedingungen an. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

SEMINARGESTALTUNG

Der Anbieter ist berechtigt, Inhalte, Methoden, die Auswahl der Referenten und Referentinnen sowie des Seminarortes zu bestimmen und ggf. zu ändern. Die Qualität der Veranstaltung bleibt dabei gewahrt. Der/die Teilnehmer*in ist in diesen Fällen weder zum Rücktritt noch zur Minderung der Teilnehmergebühren berechtigt. Änderungen und Ergänzungen des Ablaufes bleiben vorbehalten. Ein Wechsel von Referenten und Referentinnen oder des Veranstaltungsortes wird den Teilnehmern und Teilnehmerinnen rechtzeitig mitgeteilt.

Bei unverschuldetem Ausfall einer Seminarveranstaltung (z. B. durch Krankheit, Unfall o.ä.) bleibt der Anspruch der Teilnehmer*innen auf Erbringen der Leistung bestehen. Sollten zeitnah keine weiteren Termine des Seminars geplant sein, so hat der/die Teilnehmer*in, entsprechend der nicht erbrachten Leistung, Anspruch auf eine anteilige Rückzahlung des Teilnehmerpreises. In diesem Fall erlischt der Anspruch auf Erbringung der Leistung.

Ein Anspruch seitens des Teilnehmers/der Teilnehmerin auf Bereitstellung von Ersatzterminen besteht nicht. Der Anbieter ist jedoch bemüht, die Teilnahme an anderen Seminartagen zu ermöglichen.

Veranstaltungen können aus wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen – insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl – abgesagt oder verlegt werden. Im Falle der Absage werden bereits bezahlte Gebühren voll zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen für den/die Teilnehmer*in nicht.

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Für Zahlungen gelten die Zahlungsvereinbarungen, die im Anmeldeformular festgelegt sind.

Die Teilnahmegebühren verstehen sich inklusive Seminarunterlagen, Toolbox (Checklisten, Kalkulations- und Planungs-Tools), Tagungspauschale und Verpflegung (Mittag- und Abendessen) an allen Veranstaltungstagen und zuzüglich der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer. Parkgebühren, Übernachtungskosten und eventuelle weitere Nebenkosten sind nicht in den Gebühren enthalten.

STORNIERUNG

Bei Seminaren kann statt einer Stornierung in Abstimmung mit dem Anbieter kostenfrei auf einen anderen Termin – soweit verfügbar – umgebucht werden.

HAFTUNG

Unsere Haftung auf Schadenersatz wegen Verzugs und Nichterfüllung ist stets auf den voraussehbaren Schaden begrenzt. Für entgangenen Gewinn haften wir nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Im Übrigen sind Schadensersatzansprüche ausgeschlossen, es sei denn, sie beruhen unsererseits oder seitens unserer Erfüllungsgehilfen auf Vorsatz, auf grob fahrlässigem Verhalten oder auf der schuldhaften Verletzung von Kardinalpflichten. Soweit wir danach zum Schadenersatz verpflichtet sind, beschränkt sich diese Verpflichtung stets auf den im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses voraussehbaren Schaden. Der Anbieter übernimmt keine Haftung für in den Unterrichtsräumen abhanden gekommenen Kleidungsstücke oder sonstigen Gegenständen, sowie für Schäden aufgrund der Missachtung der Verkehrssicherungspflicht, die dem Gebäudeeigentümer obliegt.

DATENSCHUTZ

Der/die Teilnehmer*in erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre personenbezogenen Daten entsprechend der zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültigen Datenschutzerklärung erfasst, gespeichert und verarbeitet werden. Es stehen Ihnen die folgenden Rechte zu: Auskunft, Berichtigung, Löschung und Einschränkung bzw. Widerspruch gegen Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten.

WIDERRUFSRECHT

Verbrauchern im Sinne des §13 BGB steht ein gesetzliches Widerrufsrecht zu, sofern der Schulungsvertrag unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln abgeschlossen wird (Fernabsatzvertrag). Verbraucher im Sinne des Gesetzes ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu einem Zwecke abschließt, der weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann.

WIDERRUFSBELEHRUNG

WIDERRUFSRECHT UND WIDERRUFSFOLGEN

Sie haben das Recht, diesen Vertrag binnen 14 Tagen ab dem Tag des Vertragsabschlusses ohne Angabe von Gründen zu widerrufen. Der Widerruf ist zu richten an: Forlogic GmbH, Hedelfinger Str. 25, 70327 Stuttgart, E-Mail: info@forlogic.de. Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.