



Verlassen Sie Ihren Weg nicht...



Sehr geehrte Damen und Herren,

bei der Vermarktung unserer Beratungsdienstleistungen machen wir in letzter Zeit verstärkt die Erfahrung, dass viele Logistikdienstleister aufgrund der anziehenden Konjunktur mit der wirtschaftlichen Situation ihres Unternehmens durchaus zufrieden sind. Die Geschäfte laufen gut, und mit einem umfassenden Leistungsangebot, das keine Kundenwünsche offen lässt, lässt sich auch ausreichend Geld verdienen.

Was aber, wenn die Konjunktur an Fahrt verliert, und wieder vermehrt der vermeintlich günstigere Wettbewerb die Zuschläge für neue Aufträge bekommt?

Sicherlich werden sich dann viele Unternehmen dem Druck beugen, die Preise anpassen oder die Angebotspalette weiter ausbauen, um auf diese Weise neue Kunden zu gewinnen.

Zu vielen Logistikdienstleistern mangelt es an einer durchgängigen Vermarktungsstrategie und exakten Kenntnissen über den Wettbewerb. Kundengetrieben wird daher alles in den Leistungskatalog aufgenommen, was kurzfristig Erträge verspricht. Oder es wird das bestehende Angebot an Kapazitäten bei Fuhrpark, Lagerflächen und Linien in den Vordergrund gestellt. Die Folge: Eigene Stärken und Kompetenzen geraten für viele Unternehmen bei der Vermarktung ihrer Dienstleistungen in den Hintergrund. Unternehmensprofile verwässern.

Wie Studien der IKB aus dem vergangenen Jahr belegen, sind aber gerade die Unternehmen erfolgreich, die sich in ihren Kompetenzen klar von der Konkurrenz abgrenzen. Statt die heterogenen Anforderungen unterschiedlichster Kundenkreise zu bedienen, ist es viel einfacher und effizienter, sich auf die Bedürfnisse bestimmter Zielgruppen zu konzentrieren. Nur wer sich als kompetenter und verlässlicher Anbieter für bestimmte Anforderungen oder Aufgabenstellungen positioniert und mit seinen Leistungen dem Kunden einen herausragenden Nutzen bietet, ist mit seinem Angebot weniger leicht austauschbar und kann auch dauerhaft mit einer besseren Auftragslage und höheren Renditen rechnen.

Wenn Sie mehr über stimmige

Vermarktungsstrategien und eine gezielte Positionierung am Markt erfahren möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Im Spotlight: Lernen Sie unseren Vertrieb kennen!



Ein Blick in die Stellenanzeigen der einschlägigen Fachpresse und überregionalen Zeitungen macht ziemlich schnell deutlich, dass gute Vertriebsmitarbeiter auch in der Logistikbranche rar geworden sind. Der Markt scheint wie leergefegt. Nicht selten kostet heute ein erfahrener Vertriebsleiter mit eigenem Kundenstamm einschließlich sämtlicher Aufwendungen für Lohnnebenkosten, Geschäftswagen usw. 100.000 EUR im Jahr.

Allein in Deutschland gibt es mehrere tausend Speditionen und Fuhrunternehmen. Sich in dieser Angebotsflut zu behaupten, fällt nicht nur kleinen und mittelständischen Betrieben oft schwer. Umsatzrenditen von zwei Prozent sind auch bei den Branchengrößen keine Ausnahme sondern die Regel. Unter diesen spärlichen Gewinnerwartungen müsste ein Vertriebsmitarbeiter mit Lohnkosten von rund 100.000 Euro einen Jahresumsatz von 5 Millionen EUR erwirtschaften, damit er sich zumindest selbst trägt.

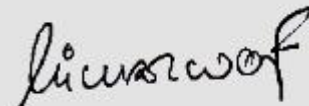
Wir von KIENZLER | WOLF wissen nur zu gut, dass unter den Gegebenheiten des Logistikmarktes Umsatzerwartungen von mehreren Millionen Euro per annum selbst für einen erfahrenen Speditionsverkäufer kaum umzusetzen sind. Dennoch ist ein guter Vertrieb ein absolutes Muss, um mittel- und langfristig Kunden zu binden und Neugeschäfte zu generieren. Wir haben uns daher auf den kostenoptimierten Vertrieb logistischer Dienstleistungen spezialisiert. Mit unserem einzigartigen Leistungsportfolio unterstützen wir Logistikunternehmen in ihren Vertriebsbemühungen im Innen- und Außendienst. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Weitere Informationen zu unseren Vertriebslösungen finden Sie [hier](#).

Gerne beraten wir Sie auch persönlich. Ihren Terminwunsch für ein unverbindliches Beratungsgespräch teilen Sie uns bitte [hier](#) mit.

Mit freundlichen Grüßen



Roman Kienzler



Michael Wolf

Impressum

© by KIENZLER | WOLF

KIENZLER | WOLF GbR, Fritz-Arnold-Str. 16, D-78467 Konstanz
Tel: +49-75 31-694 254, Fax: +49-75 31-694 821
Internet: www.kienzler-wolf.de; E-Mail: office@kienzler-wolf.de

Diese E-Mail, inklusive den Attachements, ist ungeschützt und könnte während der Übermittlung von Dritten eingesehen und verändert werden. Der Absender schließt deshalb jegliche Haftung oder rechtliche Verbindlichkeit für elektronisch versandte Nachrichten aus. Sollten Sie diese Mitteilung irrtümlich erhalten haben, teilen Sie uns dies bitte unverzüglich mit, und löschen Sie die Nachricht.

Veröffentlichungen, auch in Auszügen, dürfen ausschließlich mit Erlaubnis des Autors erfolgen. Mit unserem Newsletter möchten wir Sie zukünftig monatlich über aktuelle Entwicklungen in der Logistikbranche und über unserer Unternehmen informieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, gelangen Sie [hier](#) zur Abmeldung.

Besuchen Sie uns im Internet: www.kienzler-wolf.de