

PROJEKTBERICHT **KUEHNE+NAGEL**

Vertriebsziel Kontraktlogistik



Das Unternehmen

Die Kühne & Nagel AG gehört seit über 100 Jahren zu den etablierten deutschen Logistik-Dienstleistern und ist heute mit weltweit über 50.000 Mitarbeitern im Wortsinn ein echter „Global Player“ der Systemlogistik. Traditionell in der Seefracht beheimatet und noch heute weltweit die Nr. 1 in diesem Bereich, wird eine große Bandbreite von Dienstleistungen auch in der Luftfracht, Overland und in der sog. Kontraktlogistik, also logistischer Gesamtlösungen im Supply Chain Management angeboten und erfolgreich umgesetzt.



Allein im Stammland Deutschland ist das Unternehmen mit fast 10.000 Mitarbeitern an rund 100 Standorten vertreten.



Heutige K&N Konzernzentrale in der Schweiz

Mit der zunehmenden Orientierung auf IT-gestützte Systemlösungen für große Kunden und der Verknüpfung der einzelnen Dienstleistungen ergeben sich für Management und Vertrieb neue Aufgaben:

- Entwickeln und Anbieten individueller, bedarfsgerechter Gesamtlösungen
- modernes Key Account Management
- Vernetzung mit den Kunden als Partner
- Kunden für Systemlösungen, d.h. die Kontraktlogistik gewinnen

Das Projekt

Seit 1999 wurde ein Programm zur Effizienzsteigerung im Vertrieb und zum aufgabenbezogenen Training der Führungskräfte entwickelt und umgesetzt. Nach Abstimmung mit dem Management der Deutschlandzentrale im Hamburg und der Konzernzentrale in Schindellegi (CH) wurden schrittweise folgende Module im der Managemententwicklung realisiert:

Strategie-Workshop Systemlogistik

für das gesamte deutsche Management

- Techniken zur Kundenanalyse, Bedarfsentwicklung und Argumentation
- Durchspielen einer kompletten Fallstudie zur Kontraktlogistik
- Auswertung und Entwicklung effektiver Marktstrategien

Rhetorik und Kundenkommunikation

Zweitägiger Workshop für das Middle Management aus Vertrieb, Marketing und Operations

- Präsentation und Argumentation
- Entwickeln der Verkaufsargumentation
- Individuelle Übungen und Feedback

Internationales Verhandlungstraining

Durchführung von für Sales Manager und Konzern-Führungskräfte aus verschiedenen Ländern (in englischer Sprache)

- Erarbeiten effektiver Verhandlungsstrategien und Verhaltensmuster
- Fallstudien zur Verhandlungsführung

Vertriebstraining Deutschland

Durchführung des Trainingsprogramms „Value Selling“ und weiterer Module

„Wir haben damit das Thema „Systemlogistik“ und Lösungsvertrieb einen guten Schritt vorangebracht und müssen den gesamten Vertrieb in diese Richtung entwickeln.“

Christian Berner, seinerzeit CEO, K&N Deutschland

Kontakt Daten

Actis Consulting
Gebhard Janssen
gjanssen@actisgroup.de
www.actisgroup.de