

**Die Erfahrung: Logistikverträge werden für „schlechte Zeiten“ abgeschlossen.**

**Die Tatsache: In der Regel entwirft und gestaltet der Logistikdienstleister den Logistikvertrag.**

Im Logistikvertrag sollten IHRE Interessen bestmöglich vertreten werden.

Außerdem, wer erfolgreich sein will, ist gut beraten, sich nicht nur am Wettbewerb, sondern auch an anderen Branchen zu orientieren.

In der Regel ist die eigene Logistik-Abteilung jedoch mit dem Tagesgeschäft und mit Trouble-Shooting beschäftigt. Der Blick von oben und Kenntnisse über Prozesse anderer Branchen sind oftmals nicht vorhanden.

Wir bieten eine externe und neutrale Bewertung der konditionellen Bedingungen, der zugrundeliegenden Logik und des Aufbaus, Vertrags- und Tarifgestaltung, kalkulatorische Ansätze, Stolpersteine und Öffnungsklauseln.

Wir behalten neben den Kosten ebenfalls die Logistik-Qualität im Blick, die beim Kunden zur Kaufentscheidung und zur Kundenbindung beitragen kann.

Sie können dann mit detaillierteren Prozess- und Kostenkenntnissen gestärkt in Preis- und Konditionenverhandlungen einsteigen.