

Hier ein Auszug aus dem Portfolio von gh | LogConsult, unserem möglichen Leistungsangebot im Logistic Consulting.

- Frachtratenanalyse, neutral und strukturiert, Frachtratenvergleiche für Versender (Industrie- und Handel) und Erstellung spezieller Kennzahlen zur fortlaufenden Kontrolle und zum Benchmark, sowie Empfehlung von Handlungsalternativen.
- Versandkostenoptimierung. Sehr häufig verbergen sich erhebliche Potenziale für Kosteneinsparungen in der Optimierung ihrer Frachtkosten, unabhängig welcher Verkehrsträger genutzt wird. Einsparungspotenziale im Bereich von 20 – 40 % sind keine Seltenheit.
- Erstellung und Begleitung von Frachtausschreibungen, sämtlicher Verkehrsträger, national und international für Versender (Industrie- und Handel).
- Vorbereitung und Begleitung von Outsourcing Strategien und Projekten (Fuhrpark, Werkverkehr, Lager, Zollabwicklung, z.B. Überführung in eigene Logistik Gesellschaft).
- Unabhängige, neutrale Make-or-Buy Berechnungen, z.B. eigener Fuhrpark (Werkverkehr) versus gewerbliches Transportunternehmen, eigenes Lager versus Logistik-Dienstleister mit Lager.
- Investitionsberechnungen (ROI), Leasing- und Finanzierungsmodelle.
- Restrukturierungsaufgaben, Sanierung, Turn-around Projekte. Erfolgreiche Projekte nachweisbar.
- Reduktion des Working Capital (Umlaufvermögen) , um Kosten und signifikante Risiken zu minimieren.
- Organisationsberatung, Strukturanpassungen & Reorganisation.
- Aufbau von Logistik Kennzahlen (KPI) für sämtliche Bereiche.
- Mitwirkung bei Strategieprozessen / SWOT Analysen.
- Change Management Prozesse, gerade nach Betriebsübernahmen.
- Mitarbeiterschulungen / Leadership, Teambildung, Mitarbeitermotivation.
- Coaching und Weiterentwicklung von Führungskräften.
- Mitarbeitergespräche / Zielgespräche vorbereiten / Schulungen der Vorgesetzten, Umsetzungsbegleitung.
- Schulung Mitarbeiter im Umgang mit Fehlleistungen, Fehlleistungen als Chance fürs Unternehmen erkennen.
- Telefonverhalten und daraus resultierende Schulungen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und Kunden an das Unternehmen zu binden.
- Kundenzufriedenheit systematisch erfragen, erfassen, verbessern und damit die Kunden-Bindung erhöhen, Nachhaltigkeit zu schaffen.
- Vertriebsschulungen, Vertriebssteuerung, CRM Entwicklungen, Vertriebsziele, Business Pipeline, Firmenzeitung.
- Individuelle Berichte (Reportings) erarbeiten, einführen zur Steuerung des jeweiligen Unternehmens, branchenübergreifend.
- Beratungen rund ums Außenwirtschaftsrecht, Import/Export, Präferenzrecht, Zollverfahren (Zugelassener Versender, Zugelassener Empfänger, Versandverfahren, Offenes Zoll- und Steuerlager, Bürgschaftsfragen).

- Schweizer Unternehmen können den direkten Zugang zum deutschen Markt und der EU mittels deutscher Umsatzsteuer ID Nummer Registrierung über das Hauptzollamt Konstanz erreichen. Wir zeigen Ihnen die Vorteile gerne im persönlichen Gespräch auf.
- Zollprobleme (wenn es bereits „gekracht“ hat), Unterstützung bei schwierigen Zollfällen, Einbindung von entsprechenden, bewährten und persönlich bekannten Fach-Anwälten und Projektmanagement.
- Compliance für Klein- und Mittelunternehmen.
- Risikomanagement, z.B. für KMU's in der Schweiz / Verantwortung und Haftung des Verwaltungsrates gemäß OR.
- Aufbau eines IKS (Schweiz: Internes Kontroll System).
- Haftung und Versicherung im Transport.
- Absicherung komplexer internationaler Warengeschäfte, z.B. mittels Akkreditive oder sonstigen Sicherungen, z.B. Währungsrisiken, Haftungsrisiken.
- Beratung von Speditions-, Transport- und Logistikunternehmen.
- Betriebswirtschaftliche Themen und Fragestellungen.
- „Vollkostenrechnung“ im Speditionsgewerbe (Vor- und Nachteile).
- „Deckungsbeitragsrechnungen“ und die damit verbundenen Risiken / Bewertungen, sowie Lösungsansätze.
- Mitwirkung bei der Planung und beim Bau von Logistikimmobilien.
- Mitwirkung bei Anmietung oder Vermietung von bundesweiten Logistikimmobilien.
- Projektmanagement.
- Inbetriebnahme von Logistikprojekten.
- u.v.m.