



 THE POWER OF LOGISTICS

AGENDA

CONSULTING4LOGISTICS

ÜBER MICH

VISION

SERVICES

UNIQUE

PARTNER



Praxisnahe Logistik-Beratung mit klar definierten Schwerpunkt-Themen

ZIELGRUPPE

Logistikdienstleister (3 PL) | Start Up's | Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) | and more....

BRANCHENFOKUS

eCommerce | Retail | FMCG | Fashion | Beauty | Industry | and more....

THEMENFOKUS

Strategie | Change-Management | Business Development |
Merger & Akquisition | Interim- & Operatives Management |
Erfolgsoptimierung | and more....



25+ Jahre Management in der Logistik bei Schenker, Rhenus, ID Logistics

- Member of the Board Contract-Logistics
- Geschäftsleiter
- Managing Director
- Zentralleiter
- Regionalleiter
- Commercial Director (CCO)
- National Site Manager

FÜHRUNG

Führungsstark | Teamorientiert | Kommunikativ | Motivierend
Fördernd & Fördernd

PERSÖNLICH

Kundenorientiert | Vertriebs- & Erfolgsorientiert | Zielorientiert
Strategisch Denkend – Operativ Handelnd

FACHLICH

Consumer-Sector | eCommerce | New Industrial (Energy)
Corporate Social Responsibility (CSR) | Real Estate



VISION | MISSION | VALUES

Vision

- Logistik ist für die Gesellschaft systemrelevant, für die Kunden erfolgsrelevant. Deshalb muss es die beste Logistik geben.
- Moderne Logistik ist robust aber flexibel, kann Veränderungen erfolgreich adaptieren, ist zukunftsorientiert und gibt den ständigen technologischen Fortschritten und Innovationen ausreichend Raum. Sie ist so nachhaltig wie möglich und arbeitet kontinuierlich an Verbesserungen.
- Diese Logistik, zusammen mit sozialer Verantwortung für qualifizierte Arbeitsplätze und motivierte Mitarbeitende, sind die Basis für den Erfolg und meine Vision der Logistik.

Mission

- Ich berate fair, pragmatisch und auf Augenhöhe. Meine Kommunikation ist offen, direkt und ehrlich. Meine Philosophie ist anpackend und umsetzend.
- Ich behalte insbesondere den Blick auf das Moderne, die Veränderungen der Märkte, die permanenten Innovationen, die immer wichtigere Nachhaltigkeit und die soziale Verantwortung.

Values

- Ich identifiziere mich als Unternehmer in hohem Maße mit den Zielen meiner Kunden und Kundinnen.
- Meine Kompetenzen, Erfahrungen, meine Motivation und meine Werte helfen in kürzester Zeit die Ziele zu erreichen und die Logistik der Kund:innen erfolgreicher zu machen.

SERVICES

Strategische Ausrichtung

- Erarbeitung Strategie und strategische Eckpfeiler
- Erfolgsrelevante Faktoren
- Umgang mit etablierten und neuen Märkten
- Portfoliomanagement
- Erarbeitung von Businessplänen
- Umsetzung der Strategie in die Praxis
- Umgang mit / Überwindung von Markteintrittsbarrieren
- Change-Management
- Festlegung von internationalen Zielmärkten
- Gründung und Aufbau von Gesellschaften
- Recruiting und Onboarding der Geschäftsführung
- Internationale Geschäftsentwicklung
- Steuerung der Gesellschaften

Entwicklung von Geschäftsfeldstrategien

- Analyse und Festlegung der potenziellen Ziel-Märkte
- Definition der Services und Angebote
- Festlegung der Geschäftsfeldstrategie
- Entwicklung Businessplan
- Definition Marketingkonzept
- Organisation der Marktdurchdringung
- Klärung der personellen und finanziellen Voraussetzungen
- Festlegung Recruiting-Strategie und Budget

SERVICES

Business Development | Sales

- Definition strukturierter Sales
- CMR-System
- Organisation der Kundenansprache
- Aufbau des Key-Account Management
- Organisation von Cross Selling
(Länderorganisationen, Produkte, Vertical Markets etc.)
- Aufbau von Kooperationen
- Aufbau von Partnermanagement
- Organisation Pipelinemanagement
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Steigerung der Hitrate
- "Last Mile,-Strategien
- Aufbau von Real-Estate-Management
- Generierung von profitablen Wachstum

Business Development von Großprojekten

- Potenzielles Umsatzvolumen, Anzahl Mitarbeiter, Fläche etc. in relevanter Größenordnung
- Aufbau und Leitung eines übergreifenden Projektteams
- Kundenmanagement
- Angebotsmanagement
- Verhandlungsführung
- Internes Stakeholder-Management
- Reporting

SERVICES

Organisation und Durchführung M&A Projekt

- Definition der M&A Strategie und Ziele
- Identifikation potentieller Targets
- Vorlage und Abstimmung
- Ansprache und Interessenprüfung
- Klärung von Vorgehensweisen und Modalitäten
- Durchführung der Due Diligence
- Entwicklung der Verträge
- Organisation des Mergers
- Kommunikations- & PR-Strategie
- Entwicklung der Integrationsstrategie
- Begleitung und Umsetzung der Integration
- Erfolgsoptimierung

Implementierung & Ramp-Up

- Strukturierte Projektorganisation
- Steuerung Projektplan „in time & in quality“
- Technische Beschaffung / Installation
- IT-Schnittstellen und Implementierung
- Recruiting Mitarbeitenden, Fach-/Führungskräften
- Organisation von Trainings- und Onboarding
- Sicherheitskonzepte
- Organisation "Move"
- KPI-Management (Peak-Management)
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
- Erreichen der Ziel-Profitabilität
- Dokumentation & Business Contingency Plan (BCP)
- Hyper-Care-Management

SERVICES

Operatives Site Management

- Trouble Shooting
- Shop-Floor-Management
- Etablierung der Führungs- und Managementkultur
- Quantitative / qualitative Optimierung
- KPI-Management
- Kundenmanagement
- P+L Management
- Ergebnisoptimierung
- Etablierung Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) Kultur

Real-Estate-Projekte

- Festlegung der Real-Estate-Strategie
- Aufbau Real-Estate-Organisation
- Management von potenziellen Partnern (Maklern, Developern, Vermietern, Investoren, Städten und Gemeinden etc.)
- Initiierung und Begleitung von Real-Estate-Projekten

SERVICES

Interim-Management

- Temporäre Übernahme von vakanten Unternehmensfunktionen
- Hohe Identifikation mit Unternehmen und Zielen
- Strukturierung und Optimierung des Funktionsbereiches
- Beschreibung von Verantwortung und Aufgaben
- Rekrutierung von Nachfolger:innen
- Onboarding und Einarbeitung
- Coaching
- Hyper Care

Erfolgsoptimierung

- Quick Check
- Analyse IST-Situation und Darlegung der erfolgskritischen Faktoren
- Aufzeigen von Ursachen
- Aufzeigen von Optimierungspotentialen und Maßnahmen zur Hebung
- Erarbeitung Aktionsliste
- Umsetzung und Monitoren der Maßnahmen
- Nachhaltige Verankerung der Optimierungen in den Prozessen

UNIQUE

ERFAHREN | von Strategischer Ausrichtung über Operatives Management bis Turn-Around

AKTUELL | von Innovationen über Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung bis Zusammenarbeit mit Generation Z

METHODISCH | von Zielsetzungen über Action Plan bis Kommunikationsstrategie

IDENTIFIZIERT | von Unternehmer zu Unternehmer

ERFOLGREICH | „Failure is not an option!“

Nasa Flight Director Gene Kranz at Apollo 13



PARTNER

Die Partnerschaft mit „Die Logistiker“ steht für höchste Kompetenz entlang des gesamten Lebenszyklus der Logistik.

KURZBUCH consulting4logistics und „Die Logistiker“ sind 20+ Experten und Ihre Organisationen, die einen umfassenden Service rund um Strategie, Business Development, Transport- und Netzwerkplanung, Intralogistik, Interim- und Operatives Management sowie insbesondere Training und Coaching, im In- und Ausland leisten. Für die Kund:innen bedeutet dieses eine (1) Schnittstelle zu einer modernen und leistungsstarken Logistik.

[DIE LOGISTIKMACHER](#)



KONTAKT

KURZBUCH consulting4logistics

Geschäftsadresse: Eichberg 2, 96237 Ebersdorf b. Coburg

+49 (0) 162 3292 168

info@kurzbuch-consulting4logistics.com

www.kurzbuch-consulting4logistics.com



VIELEN DANK

 KURZBUCH consulting4logistics