



■ VR-Tipp

Erfolgstipps für die Werkverkehrübernahme



E. Fleischmann

Christian Schober, Inhaber der Schober Unternehmensentwicklung in München

Was Transportunternehmer bei der Übernahme von Werkverkehrsaktivitäten beachten sollten, empfiehlt Christian Schober, Geschäftsführer Schober Unternehmensentwicklung in München:

Vor der Angebotsabgabe

- Hinterfragen Sie kritisch unklare oder fehlende Fakten – Sie sind der Fachmann und wissen am besten, welche Informationen Sie für Ihre zuverlässige Angebotsabgabe benötigen.
- Führen Sie vor Abgabe Ihres Angebots immer ein persönliches Gespräch und machen Sie sich ein Bild von Ihrem Kunden seiner Persönlichkeit und der Firma.
- Bieten Sie Ihrem potenziellen Auftraggeber an, einen Ihrer Mitarbeiter probeweise in seinem Betrieb arbeiten zu lassen, um die internen Arbeitsabläufe besser kennen zu lernen und etwaige Schwach-

stellen optimieren zu können.

- Achten Sie auf die kleinen Dinge im Tagesgeschäft – oft steckt der Teufel im Detail.
- Theorie und Praxis weichen immer voneinander ab: Übernehmen Sie deshalb erst einzelne Probetouren und besetzen Sie die Fahrzeuge mit Ihren besten Fahrern – oder fahren Sie sogar selbst!

Vor der Kalkulation

- Kalkulieren Sie nur mit Daten, die Sie nachvollziehen können. Pauschalieren Sie niemals.
- Bieten Sie dem Auftraggeber an, ihm beim Beschaffen fehlender Informationen behilflich zu sein.

Vor der Vertragsunterschrift

- Akzeptieren Sie nur realistische Anforderungen an Ihre Firma. Outsourcing funktioniert außerdem nur, wenn man sich gegenseitig partnerschaftlich behandelt.
- Lassen Sie den Vertrag von einem Rechtsanwalt prüfen – zum Festhonorar.
- Zum Schluss: Jeder Auftraggeber hat bestimmte Ziele, die er mit dem Outsourcing verfolgt. Fragen Sie diese ab und stellen Sie fest, ob sich diese Ziele mit Ihren decken, und ob Sie diese Ziele auch erreichen können. Gehen Sie nur Risiken ein, die Sie auch beherrschen können.