

## Wirtschaftsspanisch – Übung 8: Suche nach einem Logistikpartner für einen spanischen Versandhändler

Sie sind vor ein paar Jahren nach Spanien gezogen und arbeiten nun als Mitarbeiter/-in in der Versandabteilung eines mittelständischen spanischen Unternehmens. Das Unternehmen produziert hochwertige Designermöbel, z.B. Sofas, Schränke, Betten, Tische und Stühle.

Zu den Kunden gehört insbesondere der hochpreisige Möbelfacheinzelhandel, ausschließlich in Europa. Seit drei Jahren baut Ihr Unternehmen aber auch eine Direktvertriebsschiene auf, zunächst einmal mit Fokus in Spanien selbst. Hierzu werden über gekaufte Adresslisten wohlhabende spanische Privatpersonen angeschrieben. Diese erhalten einen Katalog und können dann direkt daraus bestellen.

Ihr Chef sucht nun nach einem neuen Logistikpartner. Mit der bisherigen Spedition ist er unzufrieden, da die Beschädigungsquote gestiegen ist und oft auch wichtige Termine nicht eingehalten wurden. Er bittet Sie nun, mit einer spanischen Spedition Kontakt aufzunehmen und folgende Punkte zu klären.

Bitte klären Sie folgende Punkte:

- 1) Vorstellung, wer Sie sind. Bitte geben Sie auch Informationen zu Ihrem Unternehmen.
- 2) Sagen Sie, dass Sie einen Logistikpartner suchen. Dass Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind. Entscheidende Kriterien sind eine extrem niedrige Beschädigungsquote und absolute Termintreue. Dafür ist man in Ihrem Unternehmen auch bereit, nicht gerade auf dem niedrigsten Preis zu bestehen.
- 3) Beschreiben Sie zunächst die Kundenstruktur des Möbelfacheinzelhandels. Insgesamt haben Sie hier etwa 200 Kunden, 70 davon in Spanien. Der Rest verteilt sich quer über Europa. Daumenregel ist: In jeder mittleren bis größeren Stadt haben Sie einen bis zwei gewerbliche Kunden.

Weitere wichtige Anhaltsgröße: Der durchschnittliche monatliche Bestellwert der gewerblichen Kunden liegt bei etwa 5.000,- €. Aufgrund der Hochpreisigkeit des Produktportfolios entspricht das aber gerade einmal in etwa der Warenmenge von vier Stühlen und einem Tisch.

Erkundigen Sie sich, ob die Spedition grundsätzlich an einer Zusammenarbeit interessiert ist.

Fragen Sie, ob die Spedition mit Subunternehmern zusammenarbeitet.

Sagen Sie, dass ein monatlicher Lieferrhythmus von den gewerblichen Kunden so gerade noch akzeptiert wird. Bitten Sie Ihren Ansprechpartner, in der kommenden Woche ein Logistikkonzept auszuarbeiten, aus dem hervorgeht, wie die gewerblichen Kunden monatlich mindestens einmal erreicht werden. Das Konzept sollte auch zeigen, mit wie vielen LKW man optimalerweise arbeiten sollte.

Fragen Sie, ob die Spedition mit einem „Track & Trace – System“ arbeitet. Sie als Kunde möchte jederzeit einen Überblick haben, an welchen Punkten sich die einzelnen LKW gerade befinden.

Fragen Sie, wie die Spedition eine niedrige Beschädigungsquote gewährleistet. Sagen Sie, dass Sie vereinzelt auch mit Glas arbeiten, dass gerade dabei in der Vergangenheit sehr viele Stücke beschädigt zurückgeschickt worden sind.



- 4) Gehen Sie dann noch kurz auf die spanischen Privatkunden ein.

Sagen Sie, dass hier eine Lieferzeit von vierzehn Tagen nach Bestelleingang realisiert werden soll.

Sie gehen monatlich von 500 Bestellungen mit einem durchschnittlichen Auftragswert von 2.000,- € aus.

- 5) Bitten Sie um die Erstellung von zwei separaten Angeboten. Sagen Sie, dass derzeit die Priorität auf den gewerblichen Kunden liegt. Das diesbezügliche Angebot sollte deshalb auch bereits ein detailliertes Logistikkonzept enthalten. Für diesbezügliche Rückfragen stehen Sie natürlich weiterhin jederzeit zur Verfügung.
- 6) Freundliche Verabschiedung.

