



Vertrieb von Kontraktlogistikdienstleistungen

Aktuelle Praxis und Erfolgsfaktoren

Seiten: 260 Seiten, Paperback

Erscheinungsdatum: 05.03.2014

Autor: Wrobel, Heiko

Format: 17,0 x 24,0 cm

ISBN: 978-3-96245-026-7

59,00 € *

inkl. MwSt. zzgl. Versand

Die Kontraktlogistik wird als „Königsdisziplin“ der Logistikdienstleistungswirtschaft bezeichnet. Ein geschätztes jährliches Umsatzvolumen von mehr als 80 Mrd. Euro allein in Deutschland und die höchsten prognostizierten Wachstumspotenziale für die gesamte Logistikdienstleistungsbranche verdeutlichen die hohe Attraktivität dieses Marktsegments. Kontraktlogistikprojekte sind allgemein gekennzeichnet durch eine erhöhte Komplexität der Leistungsbündel, die nur mit Ressourcen hoher Spezifität erbracht werden können. Die Kontrakte laufen häufig über mehrere Jahre und umfassen schnell mehrere Millionen Euro an Umsatzvolumen. Doch es sind letztlich auch die weichen Faktoren, die die Kontraktlogistik zur „Königsdisziplin“ machen. Dazu gehören beispielsweise die außergewöhnlich hohen Anforderungen an die Qualifikation der involvierten Mitarbeiter im Rahmen der Projektanbahnung und die stark ausgeprägte Bedeutung von Vertrauen bei der Entwicklung und Pflege langjähriger Geschäftsbeziehungen in der Kontraktlogistik. Die dargestellten Merkmale machen die Kontraktlogistik zu einem gleichermaßen spannenden wie schwierigen Feld wissenschaftlicher Forschung. Im Zentrum der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung stehen die Entwicklung eines Referenzmodells, mit dem...

Hiermit bestelle ich _____ Exemplare des oben genannten Buches:

Name, Vorname:

Firma:

Strasse, Hausnr.:

PLZ, Ort:

E-Mail:

Telefon:

Datum, Unterschrift:

Bestellung an: office@pmcmedia.com

Telefon.: +49 (0) 7953 718-9092

Online-Shop: www.pmcmedia.com

Fax: +49 (0) 40 228679-503