

Kauf und Wachstum eines Speditionsunternehmens

Darstellung in einem qualitativen und quantitativen
Modell

Michael Kohler & Paul Straßer

Agenda

- 1) Vorstellung des Sachverhaltes
- 2) Sammeln von Einflussfaktoren im Arbeitsbereich “Kreativ“
- 3) Präsentation des qualitativen Modells
- 4) Präsentation des quantitativen Modells
- 5) Darstellung der Simulationsergebnisse

Sachverhalt

Spedition Müller



Inhaber
Herr Müller

Kaufpreis: 1 Mio. €

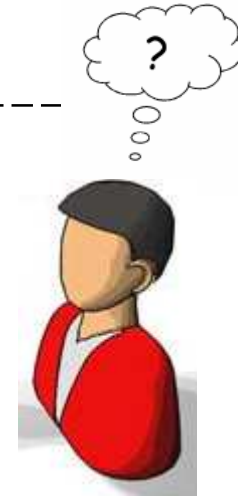
Tilgung innerhalb von 10 Jahren ohne Zinsen

Spedition Schmitt



Geschäftsführer
Herr Schmitt

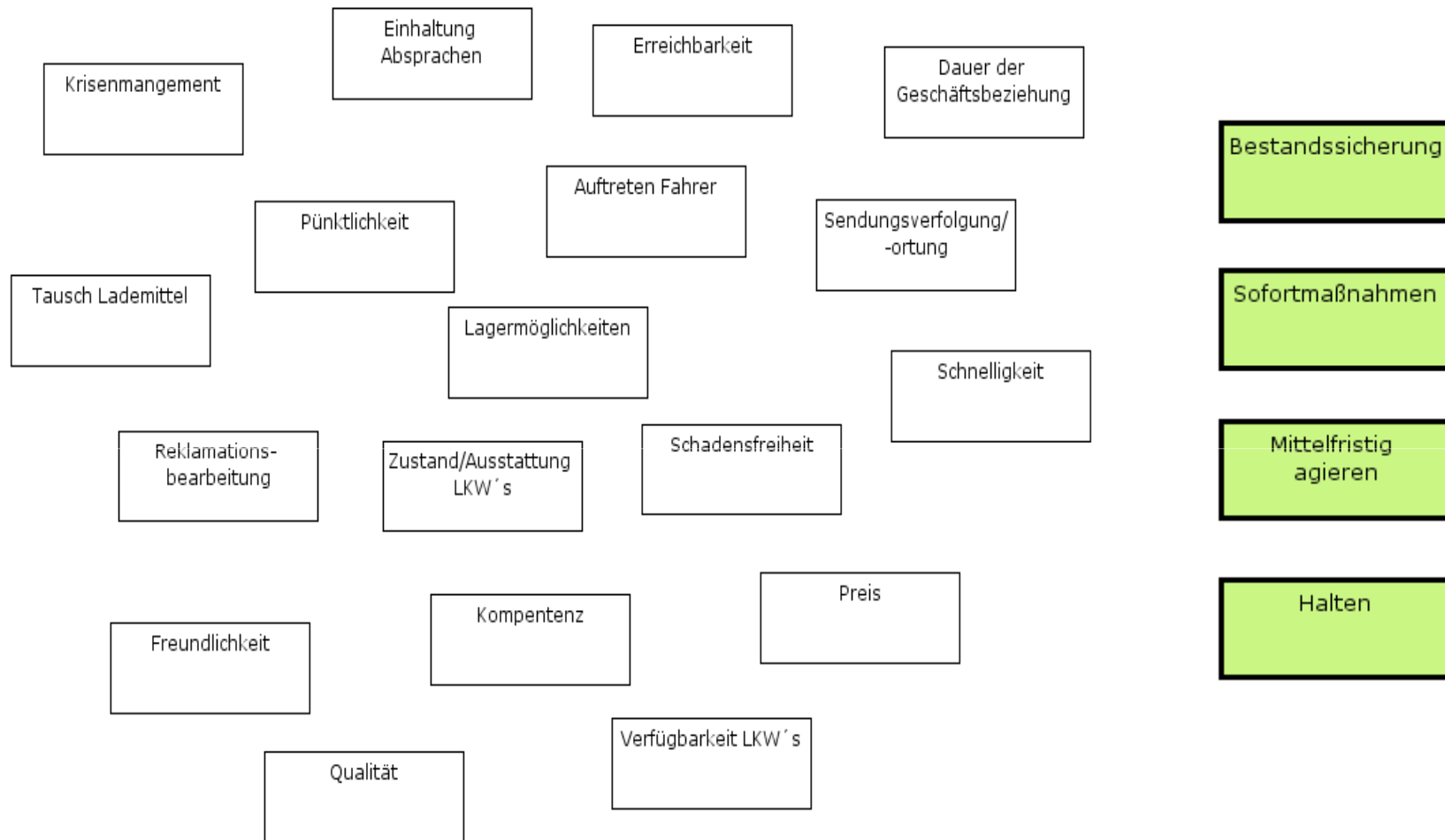
Sachverhalt



Herr Schmitt

- Ziele:
 - Rückzahlung des Kredites
 - Wachstum des Unternehmens
- Vorgehensweise:
 - Was erwarten die Kunden von einem Speditionsunternehmen?
Darstellung der Einflussfaktoren durch ein qualitatives Modell
 - Kreditrückzahlungsdauer vs. Unternehmenswachstum
Modellierung eines quantitativen Modells unter Berücksichtigung der wichtigsten Faktoren

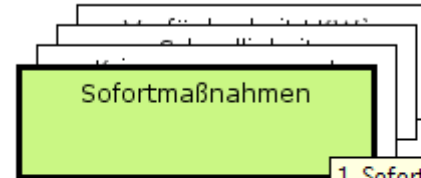
Arbeitsbereich "Kreativ"



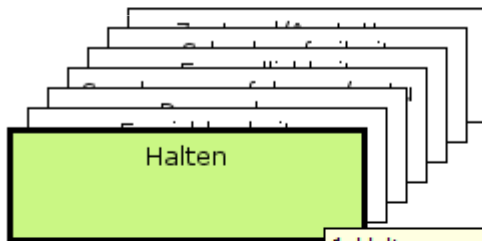
Arbeitsbereich "Kreativ"



1. Bestandssicherung
2. Einhaltung Absprachen
3. Pünktlichkeit
4. Qualität
5. Kompetenz



1. Sofortmaßnahmen
2. Krisenmanagement
3. Schnelligkeit
4. Verfügbarkeit LKW's

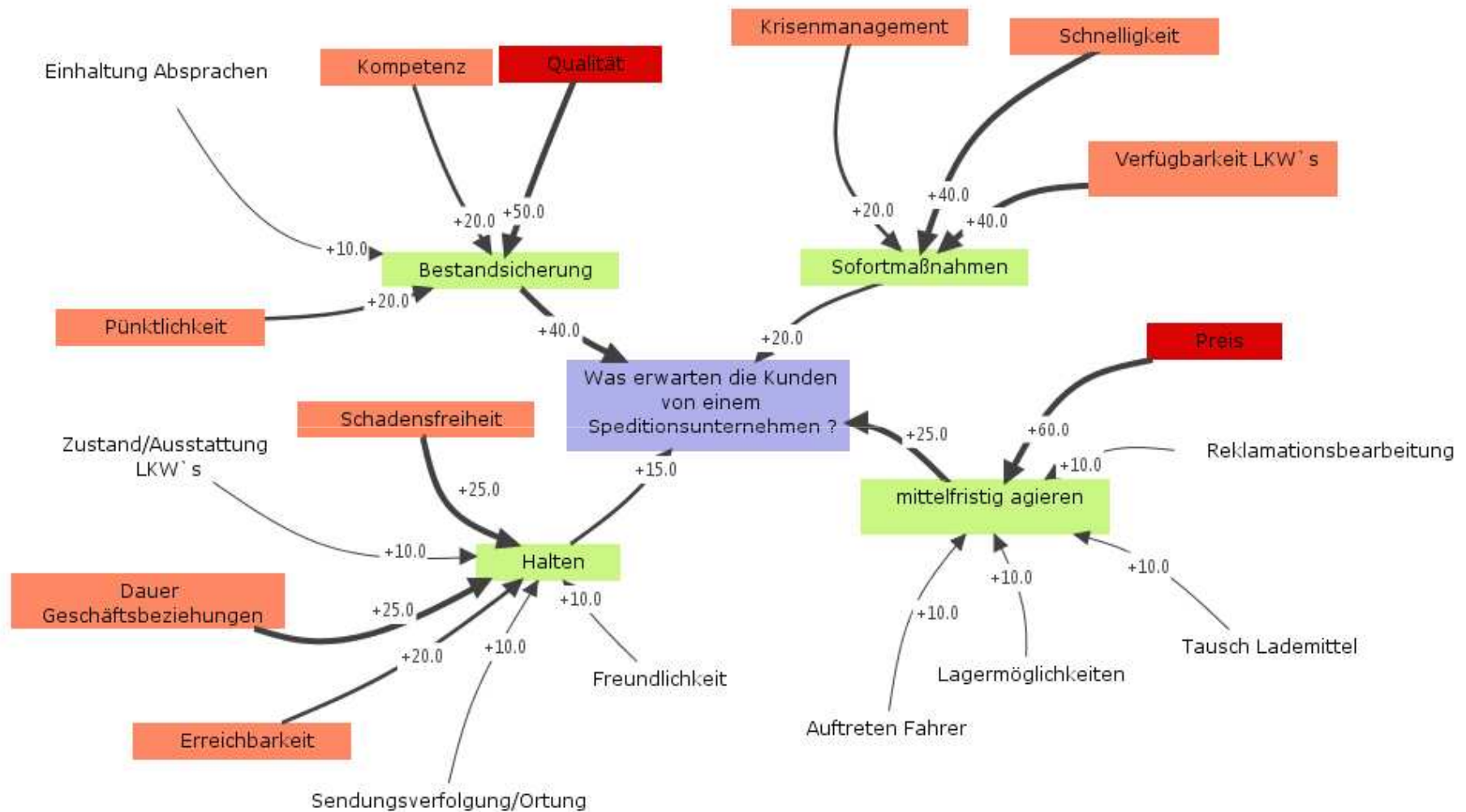


1. Halten
2. Erreichbarkeit
3. Dauer der Geschäftsbeziehung
4. Sendungsverfolgung/-ortung
5. Freundlichkeit
6. Schadensfreiheit
7. Zustand/Ausstattung LKW's

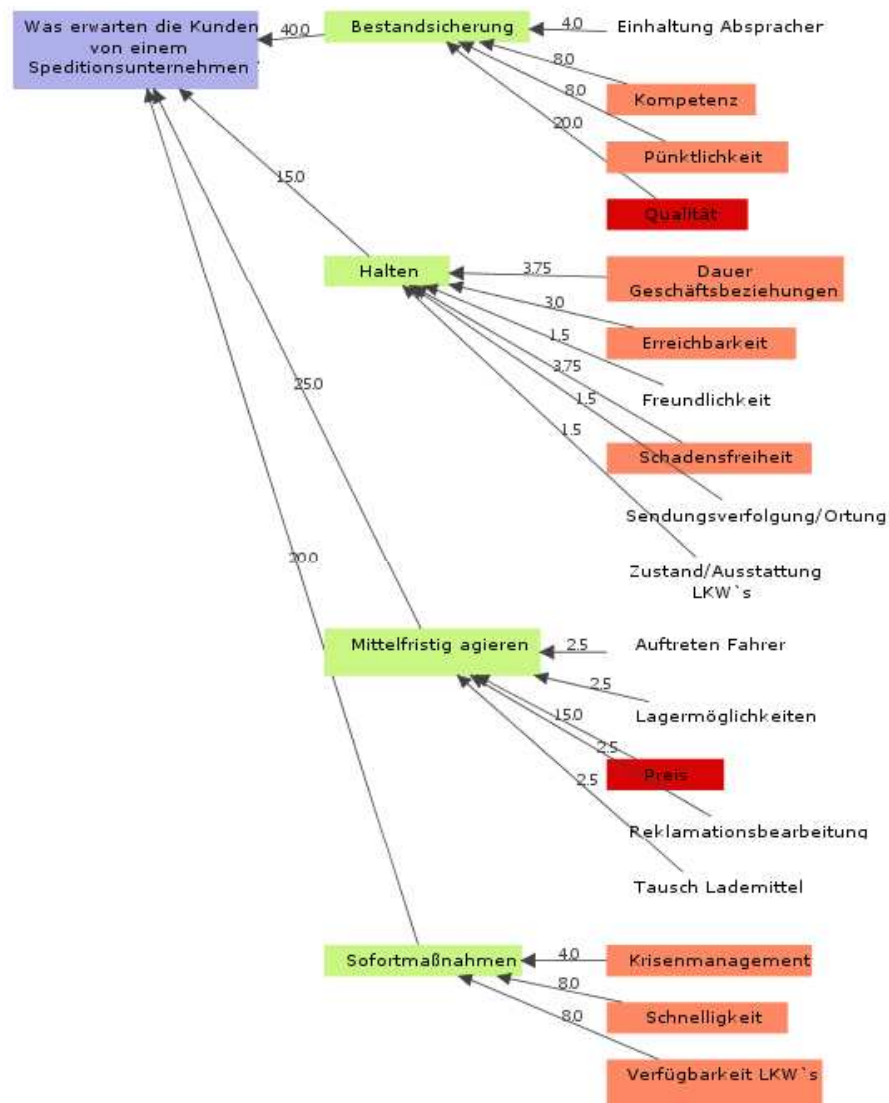


1. Mittelfristig agieren
2. Reklamationsbearbeitung
3. Tausch Lademittel
4. Auftreten Fahrer
5. Lagermöglichkeiten
6. Preis

Qualitatives Modell



Qualitatives Modell

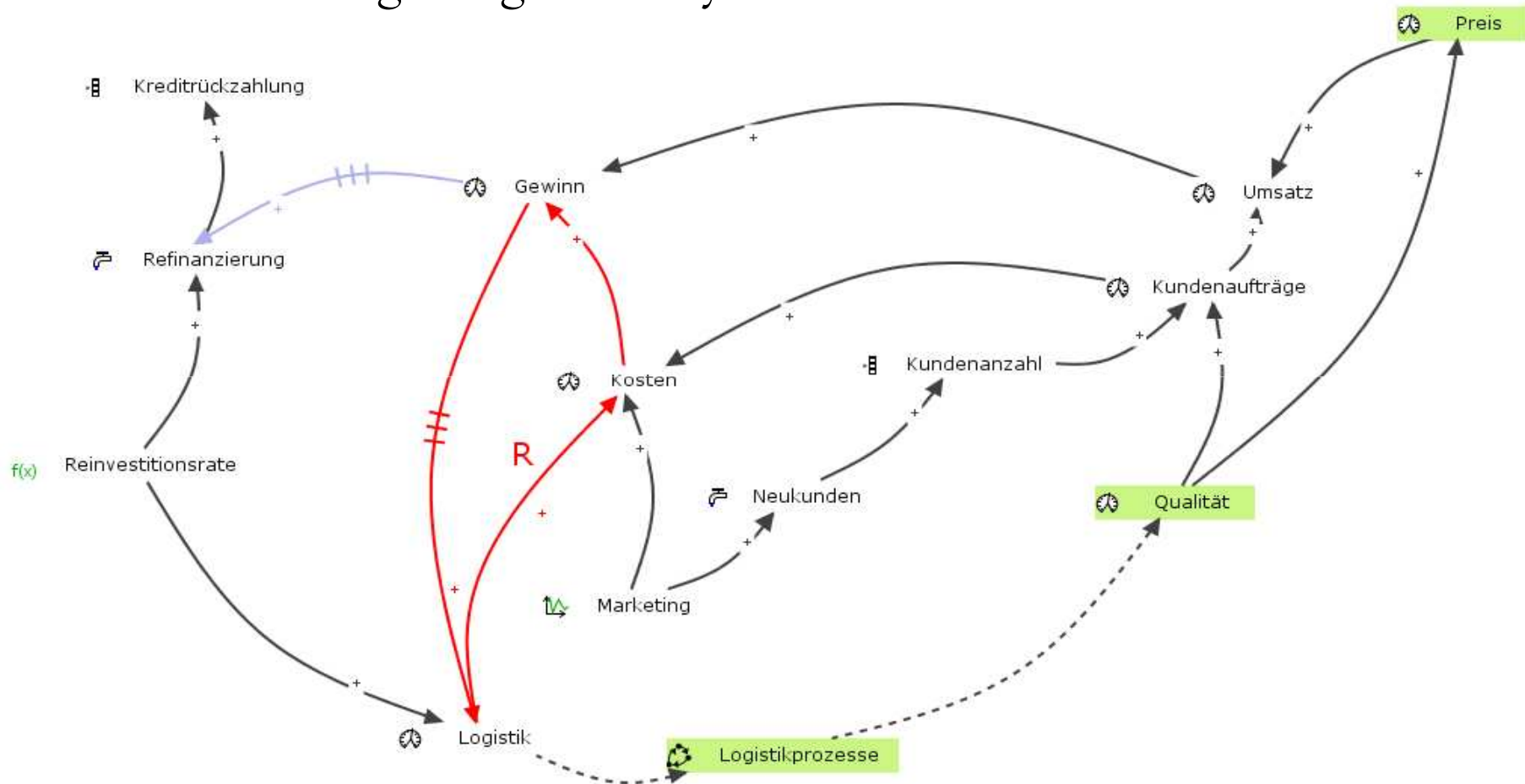


• Ursachenkette mit Indirekten Einflüssen:

1. Logistikprozesse 42,5 %
2. Qualität 20 %
3. Preis 15 %

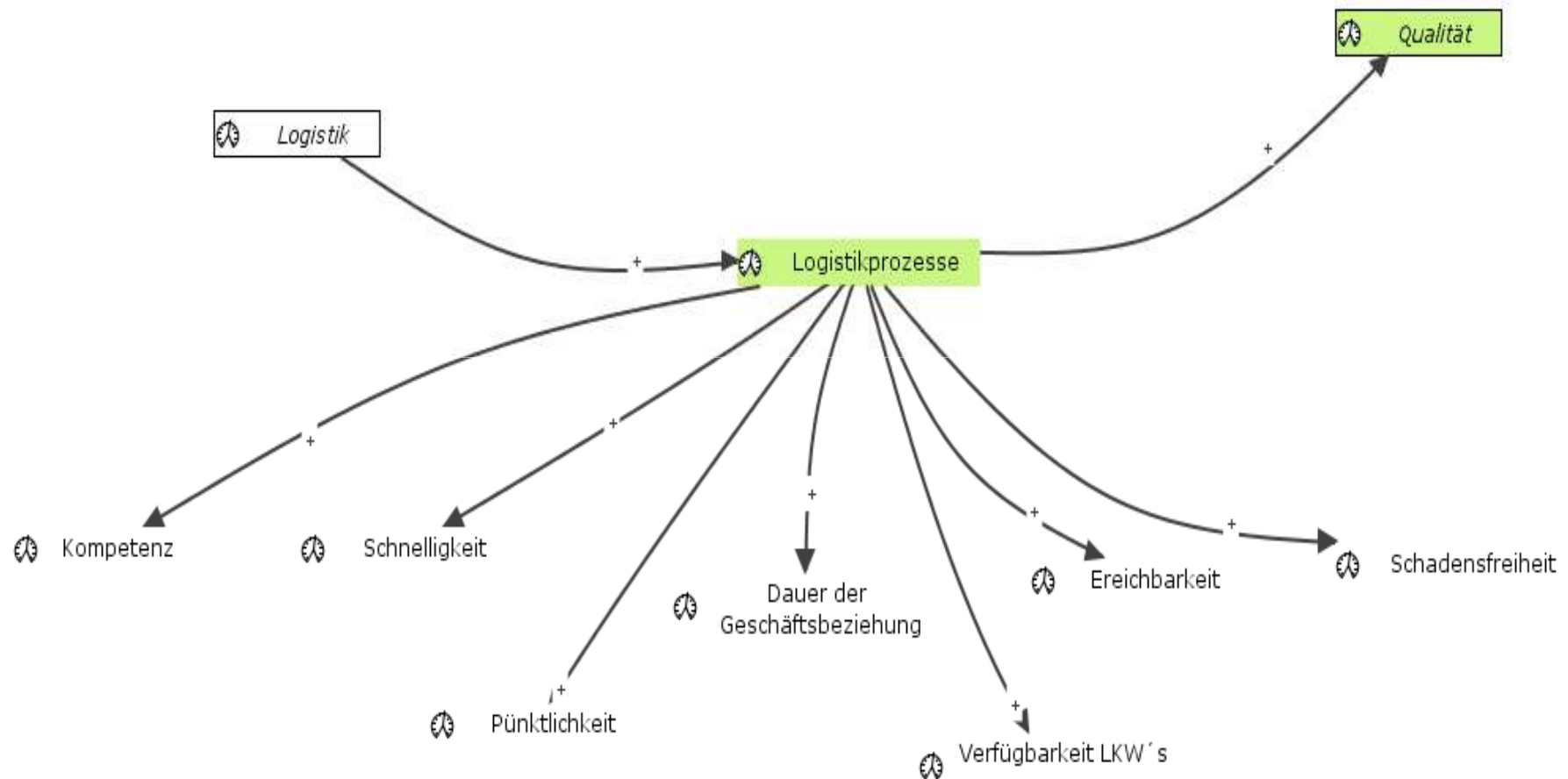
Quantitatives Modell

- Schleife/Verzögerungen/Subsystem

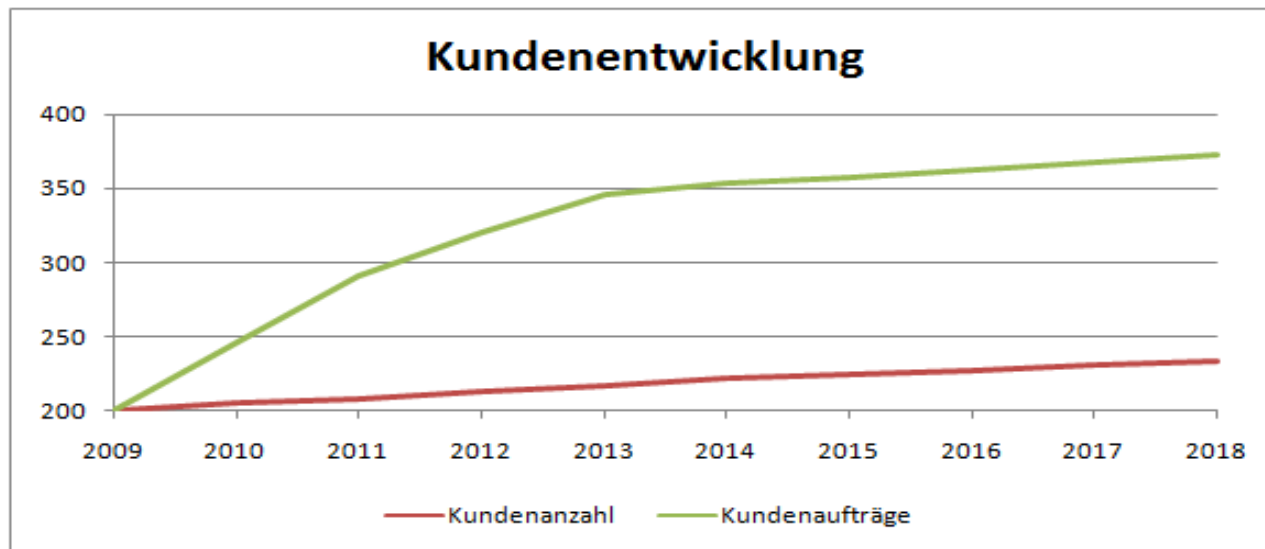
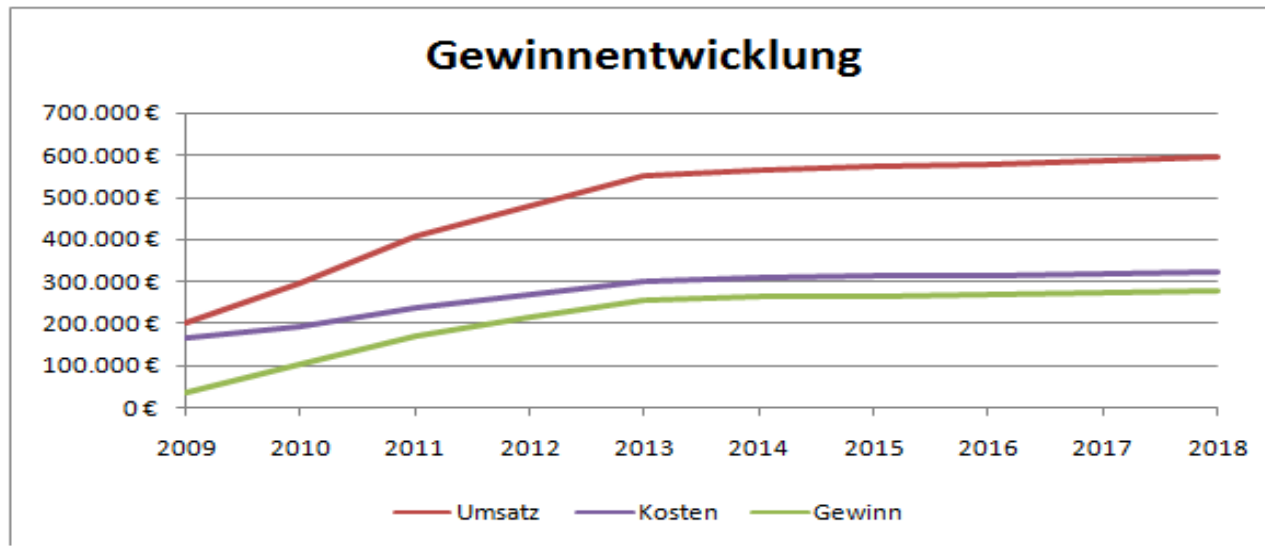


Quantitatives Modell

- Subsystem Logistikprozesse



Simulationsergebnisse aus Excel



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!