

Christian Schober – 20 Jahre Logistikberatung, Teil 2: Die Anfänge

Mein damaliger Partner und ich begannen mit der **Managementberatung für Logistikunternehmen, Spediteure und Transporteure**. Häufig nachgefragt waren damals schon Themen wie **Fahrzeugkostenrechnung** und **Vertriebskalkulation** – wie wir dachten, vor Allem wegen der erst einige Jahre zurückliegenden Aufhebung der Verbindlichkeit von Tarifen wie RKT bzw. GFT. Dass auch **20 Jahre später das Thema Kostenrechnung**, meist im Transportgewerbe, nach wie vor ein Beratungsthema sein würde, konnten wir damals nicht ahnen.

Aber auch **Unternehmensnachfolge und Coaching** der Nachfolgeneration waren Aufgaben für unser Unternehmen sowie auch Fragen der **Ablauforganisation und Prozessgestaltung**. Nicht zu vergessen auch der damalige Dauerbrenner „**Speditiionssoftware**“. Die Frage, die die Kunden umtrieb war aber nicht immer welche Software es werden sollte, sondern eher noch die Frage, ob „so etwas wirklich gebraucht und nötig sein würde?“.

Gleichzeitig arbeiteten wir unser **Konzept zur Krankenhauslogistik** aus – ein Nischenangebot, das nach wie vor aktuell ist und gerne angenommen wird. Unser erster Akquisitionstermin fand nicht etwa in einem kleineren Landkreiskrankenhaus statt, sondern im damals **drittgrößten Haus Deutschlands, im Klinikum Großhadern**. Vor 15 Mitarbeitern aus den unterschiedlichsten Abteilungen präsentierten wir in einem winzigen Raum – ein außerordentlich **bereicherndes und lehrreiches Erlebnis**.

Und wir machten auch erste negative Erfahrungen: Ein sehr bekannter Hersteller von Heizungs- und Warmwassersystemen bezahlte einfach 50% unserer Rechnung nicht. Ohne Grund, wie der Geschäftsführer zugab: „Klagen Sie doch wenn Sie wollen, ich habe die teureren Anwälte“. Der gute Mann setzte darauf, dass wir als Jungunternehmer sicher kein Geld für einen Prozess haben würden.

Lesen Sie im nächsten Beitrag, wie es weiterging!

Beste Grüße, Christian Schober