



## SEMINARPROGRAMM

1. HALBJAHR 2012

SEMINARLOGISTIK  
FÜR DIE LOGISTIK



**SLV**

Speditions- und Logistikverband  
Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.



Impulse für eine bewegende Branche



## SEMINARLOGISTIK FÜR DIE LOGISTIK



Seit vielen Jahrzehnten bietet der SLV Aus- und Weiterbildungsangebote rund um die Logistik an. Die am Bedarf der Branche ausgerichtete Angebots- und Servicepalette wurde dabei speziell in den letzten Jahren enorm verbreitert. Selbst eine Vernetzung zu Industrie und Handel konnte erzielt werden. Vor allem aber das Angebot an individuell zugeschnitten Inhouse-Schulungen hat enorm zugenommen. Dies geht so weit, dass der SLV mittlerweile fester Partner von unternehmenseigenen Schulungszentren und Akademien ist. Ob inhaltliche Konzeption, Disposition von Trainern, Raumplanung, Schulungsunterlagen oder Zertifikate, der SLV bietet je nach Wunsch

mittlerweile ein komplettes Veranstaltungs- und Teilnehmermanagement an.

### Sozusagen „Seminarlogistik für die Logistik“.

Selbstverständlich wird Ausgangspunkt unserer Angebote auch weiterhin unser **offenes Seminarprogramm** sein, das Ihnen hier für das **1. Halbjahr 2012** vorliegt. Falls Sie allerdings Interesse an unseren Inhouse-Konzepten haben, finden Sie hierzu weitere Details in diesem Programm. Wir unterstützen Ihr Unternehmen gerne bei der auf Ihren Bedarf zugeschnittenen Personalentwicklungslösung.

## IHRE PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNER



### Thorsten Hölser

Geschäftsführer  
SLV – Speditions- und Logistikverband Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.

Tel.: (069) 97 08 11-22  
hoelser@speditionsportal.net

### Christine Haase

Schulungsorganisation

Tel.: (069) 97 08 11-30  
haase@speditionsportal.net



### Marc Köhler

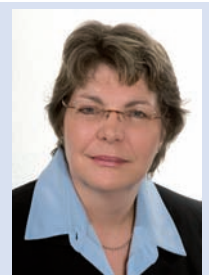
Projektleiter  
SSL – Servicegesellschaft für Spedition und Logistik mbH

Tel.: (069) 97 08 11-21  
koehler@speditionsportal.net

### Silvia Agidotan

Schulungsorganisation

Tel.: (069) 97 08 11-30  
agidotan@speditionsportal.net



## REFERENZEN UND STATEMENTS



„Der SLV ist seit vielen Jahren unser Partner für die betriebliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Ob Prüfungsvorbereitung für Azubis, Tagesseminare für Fach- und Führungskräfte oder Lehrgänge für die langfristige Personalentwicklung. Gerne greifen wir hier kontinuierlich auf die professionelle Organisation und den qualifizierten Referentenpool des SLV zurück. Wir bedanken uns für die bisherige Zusammenarbeit und freuen uns auf weitere gemeinsame Projekte.“

Bernd Jordan, Geschäftsführer  
JF Hillebrand Deutschland GmbH, Mainz



„Vielen Dank für die unkomplizierte Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Schulungen unserer Mitarbeiter in den vergangenen Jahren. So konnten beispielsweise durch Inhouse-Trainings zu Vertriebs- und Kommunikationsthemen zahlreiche Ideen entwickelt und Verbesserungen angestoßen werden. Für einen nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens sehen wir auch in Zukunft einer Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihren Trainern gerne entgegen.“

Stephan Schwank, Geschäftsleitung  
Schwank Spedition GmbH, Lorch am Rhein



Seminare	JAN.	FEB.	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI	Seite
<b>DISPOSITION UND LAGER</b>							
Der Disponent als Führungskraft im Unternehmen			09. – 10.3.				5
Lagermanagement – Mitarbeiterführung für Lagerleiter			28. – 29.3.				5
<b>GEFAHRGUT</b>							
Luftfracht-DGR-Grundkurs	16.01.	13.02.	19.03.	16.04.	21.05.	18.06.	6
Luftfracht-DGR-Wiederholungskurs	10.01.	07.02.	13.03.	24.04.	29.05.	26.06.	6
<b>RECHT</b>							
Grundlagen der Schadenbearbeitung in der Spedition		07.02.					7
Praxis der Schadenbearbeitung in der Spedition		08.02.					7
Arbeitsrecht 2012			28.03.				8
Variable Vergütungssysteme in Spedition und Logistik			28.03.				8
Ergebnisorientierte Realisierung des Speditionspfandrechts			13.03.				9
Palettenmanagement					03.05.		9
<b>ZOLL &amp; AUSSENWIRTSCHAFT</b>							
Basistraining Zollrecht			02. – 03.03.				10
Spezialverfahren im Zoll					05.05.		10
Umsatzsteuer in Spedition und Logistik		25.02.					11
<b>MANAGEMENT &amp; FÜHRUNG</b>							
Unternehmensbewertung			08.03.				11
Gesunde Führung				25. – 26.04.			12
Gestern Kollege – heute Chef					24.05.		12
<b>VERTRIEB &amp; KUNDENSERVICE</b>							
Reklamationsmanagement in Spedition und Logistik – Grundlagen		09.02.					13
Reklamationsmanagement in Spedition und Logistik – Aufbau			14.03.				13
Logistik- und Transportdienstleistung erfolgreich verkaufen			29.02. – 01.03.				14
Den Umsatz in die Höhe schrauben						13. – 14.06.	14
Bessere Kundenbeziehungen durch den Einsatz der Biostrukturanalyse			29.03.				15
Erfolgreiche Mahntelefonate			15.03.				15
<b>QUALIFIZIERUNGSREIHEN</b>							
Speditionscontroller (DSLVL)				20.04.			16
Projektmanager/in Kontraktlogistik			16.03.				17
<b>UNSERE TRAINER UND REFERENTEN</b>							18
<b>ANMELDEFORMULAR</b>							19

Alle Themen können auch als Inhouse-Seminare gebucht werden. Sprechen Sie uns einfach an! Herr Marc Köhler und Frau Silvia Agidotan helfen Ihnen gerne weiter: Telefon (069) 97 08 11 – 30.



## SLV-Seminarlogistik: Bildungsmanagement aus einer Hand

Immer wieder zeigt sich, dass Unternehmen die Organisation Ihrer Weiterbildungsmaßnahmen unterschätzen. Ein guter Referent oder ein schöner Raum macht noch lange keine erfolgreiche Schulung. Vielmehr handelt es sich um eine Vielzahl an Einzelschritten von der Themenauswahl über die Erstellung von Schulungsunterlagen bis hin zur Auswertung von Feedbackbögen, die den erfolgreichen Verlauf einer Veranstaltung und deren späteren Praxistransfer erst ermöglichen.

Die Mitarbeiter des SLV haben dabei langjährige Erfahrungen im Bildungsgeschäft rund um die Logistik. Wir legen dabei Wert auf klare Prozesse. Bereits 2007 haben wir dazu ein QM-System nach AZVV-Standard eingeführt und zertifizieren lassen. Flexibilität, die speziell in der Logistikbranche unabdingbar ist, bleibt dennoch garantiert. Als Partner von unternehmenseigenen Schulungszentren und Akademien haben wir uns dabei seit Jahren am bundesweiten Logistikbildungsmarkt etabliert.

Unsere Dienstleistungen bieten wir auch Ihrem Unternehmen nach Wunsch und Bedarf gerne an. In enger Abstimmung mit unseren Auftraggebern übernehmen wir:

- Inhaltliche Konzeption der Schulungsmaßnahme in Absprache mit unserem Trainerpool
- Planung und Auswahl von Terminen und Locations
- Disposition von Referenten und Tagungsräumen
- Schriftliche Erwartungsabfrage der Teilnehmer
- Zimmerbuchung der Referenten und Teilnehmer
- Klärung der Tagungstechnik
- Erstellung von Bestätigungen, Schulungsunterlagen, Teilnehmerlisten und Zertifikaten
- Bereitstellung und Auswertung der Feedbackbögen
- Individuelle Beratung der Teilnehmer für Anschlussmaßnahmen
- Fördermittelberatung

Unseren Service bieten wir Ihnen für Ihre Inhouse-Lösung je nach Wunsch als Komplettpaket bis hin zu einzelnen Arbeitsschritten. Inhaltlich können Sie dabei sowohl auf laufende Angebote aus unseren Seminarprogrammen und Lehrgangsausschreibungen zurückgreifen als auch uns auf weitere Wunschthemen ansprechen, die wir derzeit vielleicht (noch) nicht anbieten. Auch diese können wir mit unserem großen Trainerpool sicherlich realisieren. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



## Programme zur Förderung von Qualifizierung und Weiterbildung

### Bildungsprämie

Jeder Erwerbstätige mit einem Jahreseinkommen von bis zu 25.600 Euro hat Anspruch auf die Bildungsprämie. Bei Verheirateten mit einem gemeinsamen Einkommen von bis zu 51.200 Euro besteht ebenfalls dieser Anspruch. Gefördert werden dabei 50% der Weiterbildungskosten pro Fortbildungsmaßnahme. Die Maximalförderung ist auf 500 Euro pro Jahr beschränkt.

Nähere Informationen zur Bildungsprämie sowie Kontaktdaten der Antragsstellen finden Sie unter [www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info) oder erhalten Sie unter der kostenfreien Rufnummer 0800-26 23 000.

### Bildungs- und Qualifizierungsschecks

Die Bundesländer Hessen, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen bieten sogenannte Schecks für sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Existenzgründer an. Die Förderung erfolgt in Höhe von 50% der Weiterbildungskosten mit bis zu einem Betrag von 500 Euro pro Jahr.

Während in Nordrhein-Westfalen jeder Arbeitnehmer einmal jährlich Anspruch auf einen solchen Scheck hat, ist die Förderung in Hessen und Rheinland-Pfalz auf bestimmte Zielgruppen eingeschränkt. Generell werden nur Mitarbeiter aus mittelständischen Betrieben mit einer Mitarbeiterzahl unter 250 gefördert (KMU's).

Nähere Informationen zu den jeweiligen Programmen sowie die jeweiligen Beratungs- und Antragsstellen finden Sie unter [www.qualifizierungsscheck.de](http://www.qualifizierungsscheck.de) (Hessen), [www.qualischeck.rlp.de](http://www.qualischeck.rlp.de) (RLP) bzw. [www.bildungsscheck.com](http://www.bildungsscheck.com) (NRW).

### BAG-Förderprogramm „Aus- und Weiterbildung“

Im Rahmen des BAG-Förderprogramms „Aus- und Weiterbildung“ werden folgende Maßnahmen gefördert: Betriebliche Auszubildungsverhältnisse zum Berufskraftfahrer sowie allgemeine Weiterbildungsmaßnahmen von Beschäftigten in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen in Form von Lehrgängen, Seminaren und Schulungen.

Allgemeine Weiterbildungsmaßnahmen sind branchenbezogene Maßnahmen, die nicht ausschließlich den Arbeitsplatz des Beschäftigten in dem begünstigten Unternehmen betreffen, sondern die Qualifikationen vermitteln, die in hohem Maß auch auf andere Unternehmen und Arbeitsfelder übertragbar sind. Hierzu zählen u. a. Seminare zum Zoll, Transportrecht oder auch Disponententrainings.

Förderungsberechtigt sind Unternehmen, die gewerblichen Güterkraftverkehr durchführen und Eigentümer oder Halter zum Verkehr auf öffentlichen Straßen zugelassenen schweren Nutzfahrzeugen (> 12 t) sind.

Förderanträge können für das Förderprogramm „Aus- und Weiterbildung“ ab dem 01. Oktober bis zum 15. Januar gestellt werden. Die Förderhöhe liegt bei 60-70% der gesamten Weiterbildungskosten.

Die offiziellen Antragsformulare ergänzt durch Anlagen, Merkblätter und Ausfüllanleitungen können auf der Homepage des BAG unter [www.bag.bund.de](http://www.bag.bund.de) heruntergeladen werden.





## Der Disponent als Führungskraft im Unternehmen

Disponenten sind die „Zehnkämpfer“ der Speditions- und Transportbranche; sie müssen alles können. Ein gutes Klima zu Kunden und Geschäftspartnern aufbauen, kollegial mit Mitarbeitern umgehen, Fahrer und Subunternehmer verstehen und gleichzeitig führen, wissen was der Chef will, sich selbst organisieren, am Telefon den Verkauf unterstützen ... Die Anforderungen im Unternehmen und im Gewerbe sind gekennzeichnet durch einen rasanten Strukturwandel, der auch den Arbeitsplatz des Disponenten beeinflusst. Aus den Anforderungen der Praxis (Firmen und Disponenten) wurde daher dieses Seminar entwickelt.

### Seminarinhalte

#### Die Rolle des Disponenten im Unternehmen

- Gesprächspartner und deren Funktionen für den Disponenten
- Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung
- Methoden der Gesprächssteuerung

#### Führung von Fahrern und Unternehmern

- Führungsstile und Anforderungen an den Disponenten
- Führen und geführt werden – zwei Seiten einer Medaille
- Kompetenz/Verantwortung des Disponenten als Drehscheibe des Unternehmens
- Stresssituationen und der Umgang damit

#### Kommunikations- und Konfliktverhalten – der Disponent als Coach des Fahrerteams

- Konflikte und Spannungen mit Fahrern und Subunternehmern
- Besonderheiten von Konfliktgesprächen
- Konstruktive und destruktive Konfliktbehandlung
- Kommunikationsverhalten in kritischen Situationen
- Kritik und Lobgespräche führen mit Fahrern und Subunternehmern
- Übungen, Fallstudien und Rollenspiele

**Zielgruppe:** Disponenten und Transportleiter.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Hagen Spamer

**Termin:** Fr. 09. und Sa. 10. März 2012

1. Tag 13.30 – ca. 18.00 Uhr

2. Tag 09.00 – ca. 16.00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 525,- (zzgl. MwSt.)

(für SLV-Mitglieder)

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 645,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Abendessen am 1. Tag und Mittagessen am 2. Tag.

## Lagermanagement Mitarbeiterführung für Lagerleiter

Die Führung und Motivation von Mitarbeitern erhält einen immer höheren Stellenwert im Unternehmen. Dabei stellt das Lager mit seiner spezifischen Mitarbeiterstruktur und den Arbeitsanforderungen eine besondere Situation dar. Oftmals findet sich der Lagermitarbeiter von heute auf morgen in einer Führungsposition. Dann übernimmt er Führungsverantwortung gegenüber Kollegen, mit denen er gestern noch auf einer Stufe stand.

In diesem zweitägigen Workshop werden die Teilnehmer mit den verschiedenen Führungssituationen konfrontiert und lernen mit diversen Situationen umzugehen. Sie lernen, dass es immer verschiedene Vorgehensweisen gibt. In den dazwischen stattfindenden Diskussionen werden die Ergebnisse der Übungen besprochen und aufgearbeitet.

### Seminarinhalte

- Führungsstile
- Mitarbeiter führen und motivieren
- Welche Anforderungen kommen auf die Führungskraft im Lagerbereich zu
- Die neue Rolle der Führungskraft
- Kompetenzen/Verantwortungen des Lagermeisters
- Zielvereinbarungsgespräche
- Kritikgespräche/Lobgespräche führen
- Kommunikationsverhalten in kritischen Situationen
- Die Führungskraft als Teamcoach

**Zielgruppe:** Lagermeister, Hallenmeister und Führungskräfte im Lager.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Hagen Spamer

**Termin:** Mi. 28. und Do. 29. März 2012

Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)

(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Verantwortliche in der Luftfrachtabfertigung für die Annahme gefährlicher Güter, Schichtleiter bei der Export-Dokumentation, Betriebsleiter vom Dienst und Mitarbeiter/-innen von Speditionen.

Min. 8 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Manfred Hahn/Peter Müller

**Termin:** Mo. 16. – Fr. 20. Januar 2012  
Mo. 13. – Fr. 17. Februar 2012  
Mo. 19. – Fr. 23. März 2012  
Mo. 16. – Fr. 20. April 2012  
Mo. 21. – Fr. 25. Mai 2012  
Mo. 18. – Fr. 22. Juni 2012

jeweils 8:00 – 16:30 Uhr

**Tagungsort:** Schulungszentrum der Fraport AG, Gebäude 161 (Einfahrt Tor 3)

**Seminargebühr:**

**EUR 625,-** (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

**EUR 645,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Luftfracht-DGR-Grundkurs FCCB1170, Personalkategorie 6 – 5 Tage

Die Schulungsanforderungen des Luftfahrt-Bundesamtes (LBA) besagen, dass alle Personen, die sich mit der Versandvorbereitung/Abfertigung/Beförderung von Gefahrgut im Luftverkehr befassen, vor Aufnahme ihrer Tätigkeit an einer Einweisungsschulung teilgenommen und sich spätestens nach 24 Monaten einer Wiederholungsschulung unterzogen haben müssen (NFL II-43/02 Punkt 1).

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer den Aufbau und Inhalt des IATA DGR-Buches kennen. Das Buch bei praxisbezogenen Sachverhalten zu benutzen und an Beispielen zu zeigen, dass sie vorschriftsmäßig mit gefährlichen Gütern umgehen können. Der Lehrgang entspricht den Vorgaben der IATA-Gefahrgutvorschriften und wird mit einem schriftlichen Test abgeschlossen.

**Seminarinhalte**

- Allgemeine Richtlinien
- Klasseneinteilung von Gefahrgut
- Gefahrgutliste, Verbote
- Abweichungen der Regierungen und Luftverkehrsgesellschaft
- Verpackungsvorschriften
- Markierung und Kennzeichnungen
- Dokumentation
- Pflichten des Versenders
- Abfertigung und Verladung, Verträglichkeit

Bitte geben Sie uns bei der Anmeldung das Geburtsdatum des Teilnehmers an.

**Zielgruppe:** Verantwortliche in der Luftfrachtabfertigung für die Annahme gefährlicher Güter, Schichtleiter bei der Export-Dokumentation, Betriebsleiter vom Dienst und Mitarbeiter/-innen von Speditionen.

Min. 8 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Manfred Hahn/Peter Müller

**Termin:** Di. 10. – Do. 12. Januar 2012  
Di. 07. – Do. 09. Februar 2012  
Di. 13. – Do. 15. März 2012  
Di. 24. – Do. 26. April 2012  
Di. 29. – Do. 31. Mai 2012  
Di. 26. – Do. 28. Juni 2012

jeweils 8:00 – 16:30 Uhr

**Tagungsort:** Schulungszentrum der Fraport AG, Gebäude 161 (Einfahrt Tor 3)

**Seminargebühr:**

**EUR 455,-** (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

**EUR 475,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 495,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Luftfracht-DGR-Wiederholungskurs FCCR4171, Personalkategorie 6 – 3 Tage

Die Schulungsanforderungen des Luftfahrt-Bundesamtes (LBA) besagen, dass alle Personen, die sich mit der Versandvorbereitung/Abfertigung/Beförderung von Gefahrgut im Luftverkehr befassen, vor Aufnahme ihrer Tätigkeit an einer Einweisungsschulung teilgenommen und sich **spätestens nach 24 Monaten einer Wiederholungsschulung** unterzogen haben müssen (NFL II-43/02 Punkt 1).

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer den Aufbau und Inhalt des IATA DGR-Buches kennen. Das Buch bei praxisbezogenen Sachverhalten zu benutzen und an Beispielen zu zeigen, dass sie vorschriftsmäßig mit gefährlichen Gütern umgehen können. Der Lehrgang entspricht den Vorgaben der IATA-Gefahrgutvorschriften und wird mit einem schriftlichen Test abgeschlossen.

**Seminarinhalt**

- Gesetzliche Grundlagen und Richtlinien
- Wichtige Inhalte der IATA-DGR
- Verpackung
- Dokumentation
- Problemfälle in der Gefahrgut-Abfertigung

Bitte geben Sie uns bei der Anmeldung das Geburtsdatum des Teilnehmers und das Gültigkeitsdatum des Zertifikats mit an.



## Grundlagen der Schadenbearbeitung in der Spedition

Dieses Seminar verschafft den Teilnehmern alle notwendigen rechtl. und prakt. Kenntnisse, die für eine korrekte Bearbeitung von Transportschäden erforderlich sind. Es ist als 2-tägiges Seminar angelegt, bei dem die beiden Themen „Haftung“ und „Technik der Schadenbearbeitung gegenüber Anspruchstellern, Subunternehmern und der eigenen Versicherung“ an zwei verschiedenen Tagen durchgenommen werden. Dadurch besteht die Möglichkeit, auch nur an einem der beiden Seminartage teilzunehmen. Im ersten Teil werden die für die Schadenbearbeitung relevanten gesetzlichen Rechtsgrundlagen unter Berücksichtigung der ADSp erörtert.

### Seminarinhalte

- Geltungsbereich der Gesetze, internationalen Übereinkommen und allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)
- Anwendbares Recht/Rechtswahlmöglichkeiten
- Abgrenzungen Speditions-, Fracht-, Lager- und Logistikvertrag
- Abgrenzung HGB-Frachtrecht/internationale Übereinkommen
- Verhältnis des gesetzlichen Transportrechts zu allg. Geschäftsbedingungen (ADSp/VBGL)
- Vertragliche/außervertragliche Haftung
- Haftungsprinzipien
- Schadenarten
- Rechtsposition des Empfängers
- Pflichten des Auftraggebers gegenüber dem Spediteur, Rechtsfolge von Pflichtverletzungen
- Haftungsumfang
- Beweispflichten des Spediteurs
- Haftungsbegrenzungen und bewusste grobe Fahrlässigkeit/grobes Organisationsverschulden
- Besonderheiten bei multimodalen Beförderungen

**Zielgruppe:** Führungskräfte von Versendern/Spediteuren/Transportunternehmen, die für die Vertragsgestaltung verantwortlich sind; Kundenberater in der Spedition; Mitarbeiter, die Reklamationen/Transportschäden bearbeiten.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst Thonfeld

**Termin:** Di. 07. Februar 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Praxis der Schadenbearbeitung in der Spedition

Teil 2 behandelt die praktische Umsetzung der rechtlichen Vorgaben im Unternehmen mit Hilfe von Übersichten und Musterformulierungen dargestellt und anhand von Musterfällen geübt. Es besteht auch hier die Möglichkeit, nur an diesem Teil des Seminars teilzunehmen.

### Seminarinhalte

**Praktische Umsetzung der rechtlichen Vorgaben (mit Musterformulierungen), z. B.**

- Beweisführung im Transportrecht
- Lokalisierung des Schadenortes/-verursachers
- Form, Frist, Wirkung der Schadenanzeige
- Verjährungshemmung durch Schadenanmeldung
- Aufhebung der Hemmung durch Zurückweisung von Ansprüchen
- Regressführung gegenüber Subunternehmern
- Ersatzfähige Schäden und Ersatz sonstiger Kosten, einschließl. Kosten der Rechtsverfolgung
- Verzugsschäden (aus Lieferfristüberschreitung u. a.)
- Schadenminderungspflichten
- Beachtung von Obliegenheiten aus dem Versicherungsvertrag
- Auswirkungen der ADSp auf Haftung und Schadenbearbeitung

**Stufen der Schadenbearbeitung, Haftungsprüfung**

**Schadenabwicklung mit dem Verkehrshaftungsversicherer**

**Fälligkeit der Vergütung/Aufrechnung mit Schadenersatzforderungen**

**Abwehr/Durchsetzung von Entgeltansprüchen aus Transportstörungen**

- Bei Kündigung des Vertrages (Fehlfracht)
- Bei Beförderungs-/Ablieferhindernissen
- Für Standzeiten

**Organisation der Schadenbearbeitung (Schadenerfassung, Fristenmanagement)**

**Übungen anhand von Musterfällen**

**Zielgruppe:** Führungskräfte von Versendern/Spediteuren/Transportunternehmen, die für die Vertragsgestaltung verantwortlich sind; Kundenberater in der Spedition; Mitarbeiter, die Reklamationen/Transportschäden bearbeiten.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst-Dietrich Thonfeld

**Termin:** Mi. 08. Februar 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Führungskräfte mit Personalverantwortung, Mitarbeiter der Rechts- und Personalabteilung

Min. 4 – max. 15 Teilnehmer

**Trainer:** Thomas Röhl

**Termin:** Mi. 28. März 2012  
Beginn 9:00 – ca. 13:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 175,-** (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

**EUR 195,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 225,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepause und kleinen Snacks.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

**EUR 325,-** (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

**EUR 375,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 425,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Führungskräfte mit Personalverantwortung, Mitarbeiter der Rechts- und Personalabteilung

Min. 4 – max. 15 Teilnehmer

**Trainer:** Thomas Leininger

**Termin:** Mi. 28. März 2012  
Beginn 14:00 – ca. 17:30 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 175,-** (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

**EUR 195,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 225,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepause und kleinen Snacks.

## Arbeitsrecht 2012

### Aktuelle Entwicklungen und Fälle aus der Logistikbranche

Das Arbeitsrecht ist stetig im Fluss. Wie kein anderes Rechtsgebiet ist es vielfachen Veränderungen ausgesetzt. Bedingt durch die häufig ungenaue Arbeit des Gesetzgebers werden viele Streitfragen durch die Instanzen getrieben. Das Seminar „Arbeitsrecht 2012“ bietet einen fundierten Überblick über Grundlagen und die aktuellen Entwicklungen im deutschen Arbeitsrecht. Im Mittelpunkt stehen dabei die Auswirkungen für die Speditions- und Logistikpraxis und ausgewählte Fragen und Problemstellungen im Tagesgeschäft.

#### Seminarinhalte

##### Arbeitsvertragsrecht

- Zustandekommen des Arbeitsverhältnisses unter besonderer Berücksichtigung des AGG und des Datenschutzes (BDSG)
- Inhalt des Arbeitsvertrages
- Arten des Arbeitsvertrages
  - Das (un-)befristete AV
  - Teilzeitarbeit
- Vergütungsregelung

- Pauschalloon
- Prämiensysteme
- Arbeitszeit
  - Probearbeit
  - Höchststarbeitszeit

##### Rechtsfragen während des Arbeitsverhältnisses

- Pflichten des Arbeitnehmers aus dem Arbeitsvertrag – Meldepflicht bei Krankheit
- Folgen von Arbeitsvertragsverletzungen
  - Abmahnung
  - Schadensersatz/Vertragsstrafe

##### Beendigung des Arbeitsverhältnisses

- Kündigung
  - Kündigungsschutz
  - Kündigungserklärung und -fristen
  - Kündigungsgründe
- Aufhebungsverträge/Abwicklungsverträge

##### Aktuelle Änderungen und Rechtsprechung in der Praxis

##### Betriebsverfassung – ausgewählte Fragen

## Variable Vergütungssysteme in Spedition und Logistik

NEU

Variable Vergütungsbestandteile erreichen eine immer größere Bedeutung, zunehmend auch im Speditions- und Logistikbereich. In vielen Unternehmen wird erkennbar angestrebt, die Anwendung variabler Vergütungsmodelle auf die Gesamtbelegschaft auszudehnen und damit nicht mehr nur die Geschäftsleitung einzubinden. Dies fällt in vielen Bereichen in der Praxis aber nicht immer leicht. Im Seminar sollen dazu die grundlegenden Ansatzpunkte zur Gestaltung variabler Vergütungsbestandteile erläutert werden. Beispiele zu Bonus- und Prämienregelungen für Speditions- und Logistikdienstleister runden das Seminar ab.

#### Seminarinhalte

- Definition leistungsgerechter Vergütung – Abgrenzungen zwischen fixem und variablem Lohn/Gehalt
- Arten von variablen Löhnen (Akkordlohn, Prämienlohn, Boniarten, Term Incentive)
- Grundsätze und Probleme einer leistungsgerechten Vergütung (Vor- und Nachteile – Gerechtigkeit)
- Einführung und Umsetzung
- Praxisbeispiele mit Excel-Kalkulationen



## Ergebnisorientierte Realisierung des Speditionspfandrechts

NEU

### Retten, was zu retten ist!

Die Realisierung offener Forderungen ist wesentlich für Speditions- und Logistikunternehmen. Um Schaden für das Unternehmen abzuwenden, sind vertiefte Kenntnisse des Verfahrens und der Befugnisse hilfreich. Eine ergebnisorientierte Anwendung des gesetzlichen Speditionspfandrechts unter Ausnutzen der rechtlichen und taktischen Möglichkeiten trägt entscheidend zum Erfolg der schnellen Realisierung offener Forderungen bei. Blockierte Lagerkapazitäten werden wieder frei.

Das Seminar vermittelt das notwendige Know-how, um auf legalem Weg die unerfreulichen Folgen mancher langwieriger oder fruchtloser Beitreibung zu vermeiden. Wann kann ich das Speditionspfandrecht bei säumigen Kunden geltend machen und wie gehe ich dabei gesetzeskonform vor? Wie begegne ich Einwänden seitens des Schuldners hinsichtlich des Eigentumsvorbehalts? Benötige ich einen Pfändungsbeschluss? Diese und mehr Fragen

beantwortet das Seminar: Die Erfahrung zeigt nämlich, dass hier immer noch zu viel Geld verschenkt wird.

#### Seminarinhalte

- Erfolgversprechende Anwendung des Speditionspfandrechts
- Ertragsoptimierung und schnelle Realisierung offener Forderungen im Rahmen des Speditionspfandrechts
- Vermeidung der Anfechtung und richtige Einwandsbehandlung
- Legale, kostengünstige Lagerräumung bei minderwertigem Lagergut
- Beispiele aus der Praxis

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter, die die Außenstände ihres Unternehmens reduzieren möchten (speziell aus Rechnungswesen, Abwicklungs- und Rechtsabteilungen)

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Eberhard Ostermayer

**Termin:** Di. 13. März 2012  
Beginn 13:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 175,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 195,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 225,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepause und kleinen Snacks.

Aktuell: Was durch die neue Verpackungsverordnung auf Sie zukommt!

## Palettenmanagement

### Handling optimieren, Kosten reduzieren

Das Handling der Paletten wird oft in Unternehmen der Transportbranche stiefmütterlich behandelt. Es ist lästig und kostet Zeit! Im hektischen Alltag fehlt die Geduld, sich damit auseinander zu setzen. Doch mit einem sinnvollen und effektiven Palettenmanagement könnten in vielen Unternehmen immense Kosten eingespart werden.

Das Seminar soll vordergründig über die Anforderungen und Probleme des Palettenmanagements informieren. Es soll Möglichkeiten aufzeigen, wie durch kleine, aber wichtige Änderungen im Umgang mit den Paletten ein jeder bares Geld sparen und sich Ärger ersparen kann. Außerdem werden die rechtlichen Spielregeln erläutert und Hilfestellung beim Formulieren von Verträgen und AGBs gegeben.

Nutzen Sie den Seminartag, um mit den Referenten Lösungen zur Kostenreduzierung und zum Handling zu erarbeiten.

#### Seminarinhalte

- Kostenrisiken des Palettentauschs
- Palettensysteme
- Der Palettenkreislauf – Rechtsbeziehungen zwischen den Beteiligten auf der Verkehrsebene/auf der Lieferebene
- Rechtsgrundlagen des Palettentauschs
- Handling des Palettentauschs
- Strukturen eines Palettenmanagements
  - Analyse der tatsächlichen Situation
  - Prüfung und Bewertung der Rechtslage
  - Gestaltung der Vertragsbeziehungen durch AGB/durch individuelle Vereinbarungen
  - Erarbeitung eines Maßnahmenkatalogs
  - Etablierung eines Palettenmanagers
- Checklisten und Praxistipps
- Die neue Verpackungsverordnung

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter in einem Unternehmen, die mit dem Palettenhandling betraut sind bzw. das Palettenhandling in ihrem Unternehmen verbessern wollen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um Speditions- oder Transportunternehmen, Verlader oder den Endkunden handelt.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst-Dietrich Thonfeld und Hans Petrikat

**Termin:** Do. 03. Mai 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Mitarbeiter in intern. Speditionen und Firmen, die sich mit den Zollformalitäten bei der Einfuhr, Ausfuhr und dem Versand von Waren und deren Vor-/Nachteilen sowie Risiken im Detail vertraut machen möchten und nach Vereinfachungsmöglichkeiten bei der Zollabwicklung suchen.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainerin:** Sandra Fischer

**Termin:** Fr. 02. und Sa. 03. März 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

EUR 795,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 875,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 995,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Mitarbeiter intern. Speditionen/ Firmen, die sich mit versch. Zollverfahren und deren Vor-/Nachteilen im Detail vertraut machen möchten sowie sich über die Nutzungsmöglichkeiten bestehender Präferenzabkommen informieren möchten. Die Teilnehmer sollten bereits die Formalitäten bei der Ein- und Ausfuhrabwicklung kennen.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainerin:** Sandra Fischer

**Termin:** Sa. 05. Mai 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Basistraining Zollrecht

Das Zollrecht erfordert in internationalen Speditionsunternehmen umfangreiche Kenntnisse der Mitarbeiter im Hinblick auf Zollbehandlungen und Transportabläufe. Den Seminarteilnehmern werden genaue Kenntnisse der Voraussetzungen und Abläufe bei der Einfuhr, Ausfuhr und dem Versand von Waren vermittelt. Insbesondere wird dabei auf die Inanspruchnahme von Vereinfachungen bei der Zollabwicklung hingewiesen und die rechtlichen Grundlagen und Voraussetzungen erläutert, um eine effektive Umsetzung in der täglichen Praxis zu gewährleisten und damit den Aufwand bei der Zollabwicklung im grenzüberschreitenden Warenverkehr möglichst gering zu halten.

### Seminarinhalte

#### Grundbegriffe des Zollrechts

##### Ablauf der Zollabwicklung bei der Einfuhr

- Verbringen/Gestellung
- Summarische Anmeldung
- Vorübergehende Verwahrung

- Überführung der Waren in den freien Verkehr
- Vereinfachungsmöglichkeiten

##### Ablauf der Zollabwicklung bei der Ausfuhr

- Ausfuhr von Waren im zweistufigen Normalverfahren
- Vereinfachungsmöglichkeiten

##### Abwicklung von Versandverfahren

- Externes/Internes und gemeinschaftliches/ gemeinsames Versandverfahren
- Eröffnung und Beendigung des Verfahrens
- Carnet TIR
- Status des zugelassenen Versenders und Empfängers

##### Zollwert- und Zollsuldrecht

- Berechnung des Zollwerts und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Ermittlung
- Berechnung des Einfuhrumsatzsteuerwerts
- Zollschuldentstehungstatbestände
- Bestimmung des Zollschuldners

## Spezialverfahren im Zoll

In diesem Vertiefungsseminar werden Kenntnisse der Voraussetzungen und Abläufe der verschiedenen Zollverfahren sowie der Möglichkeit der Abgabenerleichterung durch Vorlage von Präferenznachweisen vermittelt. Eine effektive Umsetzung in der täglichen Praxis soll damit gewährleistet und die zu zahlenden Abgaben im grenzüberschreitenden Warenverkehr möglichst geringgehalten werden.

### Seminarinhalte

#### Zolllagerverfahren

- Zolllagerverfahren
- Vor- und Nachteile der versch. Lagertypen
- Bewilligungsvoraussetzungen
- Überführung/Beendigung des Zolllagerverf.
- Beförderungen und Vereinfachungen im Rahmen des Verfahrens
- Zulässige Vorgänge

#### Passive Veredelung

- Vor- und Nachteile der versch. Lagertypen
- Bewilligungsvoraussetzungen
- Überführung/Beendigung des Zolllagerverfahren

- Beförderungen und Vereinfachungen im Rahmen des Verfahrens
- Zulässige Vorgänge

#### Aktive Veredelung

- Antragsverfahren
- Nichterhebungs-/Zollrückvergütungsverfahren
- Vierteljährliche Globalisierung
- Abrechnung einer aktiven Veredelung

#### Vorübergehende Verwendung

- Waren der vorübergehenden Verwendung
- Vollständige und teilweise Abgabenbefreiung
- Überführung in das Verfahren u. Beendigung

#### Umwandlungsverfahren

- Waren der vorübergehenden Verwendung
- Vollständige und teilweise Abgabenbefreiung
- Überführung in das Verfahren u. Beendigung

#### Warenursprungs- und Präferenzrecht

- Unterscheidung präferentieller/nichtpräferentieller Ursprung
- Präferenzzonen und -gebiete
- Präferenznachweise



## Umsatzsteuer in Spedition und Logistik

Die Änderung der Mehrwertsteuersystemrichtlinie am 01.01.2010 führte zur umfangreichsten Änderung des Umsatzsteuerrechts seit der Einführung des europäischen Binnenmarktes. Da der Ort der Dienstleistung umfassend geändert wurde, sind davon insbesondere Spediteure betroffen. Darüber hinaus wurde das Meldewesen durch die Einführung der Zusammenfassenden Meldung für Dienstleistungen erweitert. In diesem Workshop wird das Umsatzsteuerrecht aus der Sicht des Praktikers dargestellt.

### Seminarinhalte

- Nationales und gemeinschaftliches Mehrwertsteuer-Recht
- Güterbeförderung im Inland, EU-Ausland und Drittland
- Nachweispflichten
- Lagerleistungen
- Zusammenfassende Meldung

**Zielgruppe:** Praktiker mit Basiswissen zum Umsatzsteuergesetz, die ihre Kenntnisse zur umsatzsteuerlichen Behandlung von speditionellen Leistungen vertiefen wollen.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Martin Livonius

**Termin:** Sa. 25. Februar 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## MANAGEMENT & FÜHRUNG

### Unternehmensbewertung

NEU

In diesem Seminar stellen wir Ihnen die maßgeblichen Stellschrauben der Unternehmensbewertung vor. Ziel ist es, dass Sie für Ihr Unternehmen die bestmögliche Preistransparenz erhalten. Sie erhalten dabei Tipps für den Verkaufs- oder Kaufprozess. Haftungsrisiken können dadurch frühzeitig erkannt und vermieden werden. Mit der Bewertung des firmeneigenen Know-Hows und Mitarbeiterpotentials fließen auch die bilanziell versteckten, aber eigentlichen Werte in die Preisermittlung ein.

### Seminarinhalte

- Bewertungsverfahren und Wertermittlung des eigenen Unternehmens
- Stellschrauben einer verlässlichen Unternehmensbewertung kennen lernen
- Branchenbezogene Benchmarks zur Ermittlung des Unternehmenswertes
- Checkliste für den Kauf-/Verkaufsprozess mit Tipps zum Vermeiden von Haftungsrisiken
- Neues Instrument Wissensbilanz: Bewertung des intellektuellen Kapitals Ihres Unternehmens
- Fallstudien und Beispiele zu Nachfolgelösungen und Kaufpreisfinanzierungen

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Controlling, Rechnungswesen, Finanzverwaltung, Beteiligungsgesellschaften, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Prof. Dr. Gabriel Dukaric

**Termin:** Do. 08. März 2012  
Beginn 9:00 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.



NEU

## Gesunde Führung

**Zielgruppe:** Führungskräfte aller Hierarchieebenen.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Dirk Berghäuser

**Termin:** Mi. 25. und Do. 26. April 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Führungskräfte werden heute mit einer großen Bandbreite von Anforderungen konfrontiert. Insbesondere liegt es in ihrer Verantwortung, Potenziale im Unternehmen zu steigern und bestmöglich auszunutzen. Dabei sehen sie sich immer neue Herausforderungen gegenüber. In diesen stressigen Zeiten, wie sie speziell auch in der Logistik an der Tagesordnung sind, kämpfen immer mehr Mitarbeiter mit gesundheitlichen Beschwerden. Führungskräfte benötigen somit auch in besonderer Weise Kompetenzen in einer gesundheitsorientierten Führung ihrer Mitarbeiter. Denn sie sind das wichtigste Potenzial und der wichtigste „Produktionsfaktor“ eines Unternehmens.

**Seminarinhalte**

- Bestandsaufnahme Gesundheit (Haltung und persönliches Gesundheitsbild)
- Rollenverständnis zur Führung
- Selbstreflexion und Führung mit einem Persönlichkeitsmodell
- Grundbedürfnisse und typische Verhaltensmuster
- Kommunikation und Interaktion im Gesundheitskontext
- Stressmuster und Interventionsmöglichkeiten
- Konkrete Handlungsfelder, Indikationen, Ziele und Grenzen einer gesunden Führung
- Fallarbeit/Praxissimulation: Kollegiale Beratung und Supervision zu aktuellen Aspekten aus der Führungspraxis der Teilnehmer

## Gestern Kollege – heute Chef Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

**Zielgruppe:** Mitarbeiter in der Speditions- und Logistikbranche, die seit einigen Monaten eine Vorgesetztenfunktion inne haben oder sich auf eine solche vorbereiten.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Jutta Röhrig

**Termin:** Do. 24. Mai 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Manchmal geht es ganz schnell und man ist auf einmal „Führungskraft“. Doch wie finde ich mich in dieser neuen Rolle zurecht? Neue Anforderungen und Erwartungen machen die Übernahme von Personalverantwortung zu einer besonderen Herausforderung. Mit der neuen Rolle sehen sich „neue“ Vorgesetzte einer veränderten Situation gegenüber, in der ihre Aufgaben wechseln und sie gleichzeitig in eine neue Beziehung zum Umfeld, zu Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten treten.

Dieses Seminar eignet sich insbesondere für jene (angehende) Führungskräfte, die innerhalb eines bestehenden Teams neu die Leitungsfunktion übernehmen, so dass sie für andere Kollegen zum Vorgesetzten werden. Der Rollenübergang vom Mitarbeiter und Kollegen zum Vorgesetzten soll gezielter und einfacher ablaufen.

**Seminarinhalte**

- Grundlagen zur Führung von Teams
- Die neue Rolle als Vorgesetzte/r
- Umgang mit den alten Kollegen
- Kommunikationsaufgaben von Vorgesetzten
- Führungsstile
- Mitarbeitergespräche führen
- Konflikte erkennen und behandeln
- Mitarbeitermotivation



## Reklamationsmanagement in Spedition und Logistik – Grundlagen

Fast jeder Mitarbeiter kommt täglich mit verschiedenen Kunden und Geschäftspartnern in Kontakt, insbesondere Gespräche über Beschwerden und Reklamationen stellen dabei ein wichtiges Instrument zur Partner- und Kundenbindung dar. Dabei steht nicht allein das persönliche Gespräch sondern auch der Kontakt am Telefon im Mittelpunkt dieses Seminars. Die Teilnehmer lernen gezielt auf die Reaktionen der Kunden und Geschäftspartner einzugehen und jedes Gespräch/Telefonat als Chance für die Kundenbindung zu nutzen.

### Seminarinhalt:

- Die Bedeutung von Service
- Grundlagen der Kommunikation
- Erwartungen der Kunden
- Probleme bei der Entgegennahme von Beschwerden

- Von der Kundenorientierung zur Kundenbindung
- Voraussetzungen für kundenorientiertes Telefonieren
- Reklamationen als Chancen
- Die 4 Phasen eines Reklamationsgesprächs
- Fünf Schritte zum zufriedenen Kunden
- Ursachen von Beschwerden und Verlust von Kunden
- Kundentypen und ihre Reaktionen, Umgang mit erregten Kunden
- Kundenorientiert reagieren und handeln
- Systematische Beschwerde-Bearbeitung (Verhaltensweise)
- Systematische Beschwerde-Erfassung (Vorgehensweise)
- Praktische Tipps zur konstruktiven Reklamationsbearbeitung

**Zielgruppe:** Kundenservice, Disponenten, Verkäufer (Außendienst, Innendienst), Nachwuchskräfte, Customer-Servicekräfte, Buchhaltungsfachkräfte.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Do. 09. Februar 2012  
Beginn 9:00 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Reklamationsmanagement in Spedition und Logistik – Aufbau

In diesem Aufbau-seminar werden gezielte, praktische Übungen und Rollenspiele im Mittelpunkt des Seminars stehen. Anhand von Echtbeispielen der Teilnehmer aus der beruflichen Praxis werden kunden- und lösungsorientierte Vorgehensweisen eingeübt. Das anschließende, individuelle Feedback erlaubt es den Teilnehmern, Korrekturen sowohl im sprachlich Verhalten als auch Anpassungen der inneren (mental)en Haltung vorzunehmen. Von der Praxis für die Praxis.

### Seminarinhalt:

- Die Bedeutung von sprachlichen Botschaften: Ich-Du-Wir-Botschaften
- Umsetzen der 4 Phasen des Reklamationsgesprächs ins Beschwerdegespräch
- Die Verhaltensweise bei systematischer Beschwerdebearbeitung korrigieren
- Der Umgang mit den schwierigen und anspruchsvollen Kundentypen praktizieren
- Kundenorientiert reagieren und nachhaltig handeln
- Praktische Tipps

**Zielgruppe:** Kundenservice, Disponenten, Verkäufer (Außendienst, Innendienst), Nachwuchskräfte, Customer-Servicekräfte, Buchhaltungsfachkräfte.

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Mi. 14. März 2012  
Beginn 9:00 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Verkäufer, Kundenservice, Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Bereich Verkauf Innen- bzw. Außendienst.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Mi. 29. Februar und  
Do. 01. März 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

EUR 995,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 1.095,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 1.245,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Verkaufsberater, Geschäftsführer, Niederlassungsleiter sowie alle Mitarbeiter, die Preisverhandlungen mit Ihren Kunden führen.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Mi. 13. und Do. 14. Juni 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 575,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 625,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 725,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Logistik- und Transportdienstleistungen erfolgreich verkaufen Grundlagenseminar

Kunden besitzen heute ein sehr fundiertes Wissen und erwarten im Verkaufsgespräch gut vorbereitete Gesprächspartner und Kundenbeziehungsspezialisten. Deshalb ist es für Nachwuchskräfte und Vertriebsneueinsteiger von großer Wichtigkeit, sich ein fundiertes Grundlagenwissen im Bereich Verkauf anzueignen. Entscheidend für den erfolgreichen Verkauf ist neben der professionellen Vorgehensweise auch die ausgebildete Persönlichkeit und die Kommunikationsfähigkeit der Verkaufsberater. Die dynamischen Verkehrsmärkte der globalisierten Welt mit gut informierten Kunden, hoher Wettbewerbsdichte und kaum mehr unterscheidbaren Dienstleistungen stellen die Mitarbeiter/innen im Verkauf vor ganz besondere Herausforderungen, die zu meistern es gilt.

In diesem Seminar stehen die Grundlagen des am Kundenbedarf ausgerichteten Verkaufs von Speditions- und Logistikdienstleistungen im Mittelpunkt. Ziel des Seminars ist es unter anderem, die Teilnehmer/innen in die Lage zu ver-

setzen, das erlernte Wissen erfolgreich in der beruflichen Praxis anzuwenden.

### Seminarinhalte

- Was Nachwuchskräfte/Vertriebsneueinsteiger wissen sollten
- Was Verkauf wirklich bedeutet
- Die Zielsetzung des Verkaufs und Akquisition
- Probleme bei der Neukundengewinnung
- Häufige Fehler im Verkauf
- Das Verkaufsgespräch, seine Struktur und Bausteine
- Gründliche Gesprächsplanungen und Vorbereitungen
- Erwartungen, Bedürfnisse und Wünsche der Kunden erkennen
- Fragetechniken – die Welt des Kunden mit guten Fragen kennenlernen
- Gestaltung der gezielten Bedarfsermittlung
- Erfolgreich Kundeneinwände entkräften
- So werden Argumente formuliert

## „Den Umsatz in die Höhe schrauben“ Erfolgreiche Preisgespräche führen

NEU

Eine der unbeliebtesten Disziplinen im Verkauf ist das Führen von Preisgesprächen. Gründe hierfür sind unter anderem mangelnde Selbstmotivation und Selbstorganisation sowie die ungenügend professionelle Vorbereitung. Gleichwohl ist es auch bedeutsam, dass Verkaufsberater verstehen, wie und warum Menschen kaufen und nach welchen Grundsätzen sie Entscheidungen treffen. Heute wieder vernünftige Preise zu erzielen wird immer wichtiger, hängt doch auch die Entwicklung und Stabilität eines Unternehmens davon ab. Gewinne sind eben nun mal der Treibstoff eines Unternehmens und der Preis ist Spiegelbild von Nutzen und Mehrwert für den Kunden.

Verhandeln beinhaltet das Wort HANDELN, dies bedeutet in Sachen Preisgespräche eine proaktive und gezielte Vorgehensweise. In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte HANDLUNGS-Empfehlungen, damit Sie Gespräche zu geplanten Preisanpassungen beim Kunden strukturiert, durchdacht und überzeugend meistern. Ziel ist eine befriedigende und partnerschaftliche Lösung für alle Beteiligten.

### Seminarinhalte

- Die gezielte Gesprächsvorbereitung
- So ticken Einkäufer
- Ziele, Teilziele und Strategien entwickeln
- Preis- bzw. Stufenmodelle kreieren
- Die „Verhinderer“ im Preisgespräch
- Veränderungen in Kundenprozessen und -märkten erfassen und einbeziehen
- Wie Menschen Entscheidungen treffen
- Der Preis des Kundenprodukts
- Bausteine der Gesprächsführung
- Formulierung der Preisanpassung
- Umgang mit bestimmten Gesprächspartnern, Kundentypen und deren Bedürfnissen
- Bedürfnisse und Werteverständnis des Kunden und seiner Kunden kennen
- Kundeneinwände entkräften
- Der Preis als Spiegelbild des Nutzens
- Fragetechnik als Mittel zur Kundeneinsicht
- Gegensätzliche Positionen in gemeinsame Ziele wandeln
- Umgang mit Drohungen und Vorwänden
- Preisgespräche sind keine Rabattgespräche
- Der Mittelweg als Zugeständnis
- Das Gestalten von Lösungen



## Bessere Kundenbeziehungen durch den Einsatz der Biostrukturanalyse

NEU



In diesem Tagesseminar ermitteln Sie anhand einer Selbstanalyse zunächst Ihr eigenes Structogram und erforschen Ihre eigene Biostruktur. Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen und die daraus resultierenden Vor- und Nachteile. Im Anschluß lernen Sie, wie Sie anhand bestimmter Merkmale, Ihre Mitmenschen /Kunden besser einschätzen können und sensibler für Ihr Verhalten werden. Jeder Mensch legt auf andere Dinge Wert, will unterschiedlich beraten werden, hat andere Prioritäten. Nach diesem Seminar fällt es Ihnen deutlich leichter, die Struktur Ihrer Mitmenschen bzw. Kunden zu erkennen, zu unterscheiden und jeden in seiner Sprache anzusprechen.

### Seminarinhalte

#### Schlüssel zur Selbstkenntnis mit dem STRUCTOGRAM® Trainings-System

- Kennenlernen der Grundlagen des Structograms
- Durchführen der Selbstanalyse
- Erläutern der Komponenten des Structograms
- Transfer und Umsetzung des Gelernten in die Praxis
- Weiterer Einsatz der Biostrukturanalyse im Bereich der Logistik, Verkauf und Kundenakquisition

**Zielgruppe:** Verkäufer und Mitarbeiter, die im regelmäßigen Kundenkontakt stehen, ihre eigenen Potenziale stärker zum Einsatz bringen und ihre Menschenkenntnis verbessern möchten.

Min. 4 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Martin Übler, Logistikmanager, Senior Sales Manager und zert. Structogramtrainer

**Termin:** Do. 29. März 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen(1 org. Arbeitsbuch: Schlüssel zur Selbstkenntnis, Structogramtraining) Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Erfolgreiche Mahntelefonate Außenstände geschickt eintreiben

NEU

Effektivstes Hilfsmittel der Mahnabteilung ist das Telefon. Briefe bewegen heute kaum etwas, sie landen viel zu schnell im Papierkorb. Am Telefon können Sie jedoch eine persönliche Beziehung zu Ihrem Schuldner aufbauen. Das verpflichtet ungemein und erhöht die Einzugsquote.

Ein Telefonat, mit dem ausstehende Geldbeträge eingetrieben werden sollen, kann nur erfolgreich sein, wenn Sie genügend Zeit für seine Vorbereitung veranschlagen. Wer aufs Geradewohl zum Hörer greift, wird nie eindringlich Forderungen stellen können. Wer hingegen vollständig informiert ist, der kann während des Telefonats planvoller vorgehen. Er kann sich auf den Einzelfall einstellen und persönlicher werden.

Ihre Schuldner werden Ihnen am Telefon die verrücktesten Dinge erzählen, nur um nicht zahlen zu müssen. Und genau hier setzt das Seminar „Mahntelefonate“ an. Wenn Sie zukünftig säumige Zahler anrufen, werden Sie merken, dass vielfach gute Gründe vorhanden sind, die Ihre Kunden von der Zahlung abhalten. Beim Lösen dieser Probleme werden Sie wiederum merken, dass Ihre Kunden oft zur Zahlung oder

zu Teilzahlungen bereit sind und dass neue gute Geschäfte angebahnt und abgeschlossen werden können.

### Seminarinhalte

- Die Gesprächsvorbereitung
- Abklärung
- Unterlagen sichten, interne Rücksprache halten
- Ziele setzen
- Welche Ziele und Teilziele haben Sie? Welche Alternativen gibt es?
- Meine Einstellung zum Telefonat und dem säumigen Zahler
- Gesprächsführung für Mahntelefonate
- Vertrauen aufbauen (Wortwahl, Ausdrucksweise, persönliche Einstellung)
- Einstieg ins Telefonat – mit Aussagen (sagen, worum es geht)
- Umstieg auf Fragen
- Einstieg in die Lösungsfindung
- Erfolgreicher Umgang mit Ausreden, Vorwände und Einwände behandeln
- Lösung bestätigen und Kontrollfrage stellen

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter, die Außenstände ihres Unternehmens reduzieren möchten

Min. 4 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Birgit Müller-Laessig

**Termin:** Do. 15. März 2012  
Beginn 9:30 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

#### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)  
(für SLV-Mitglieder)

EUR 375,- (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** (Nachwuchs-) Führungskräfte und Mitarbeiter aus Speditionen mit kaufmännischem Hintergrund, die Aufgaben im Logistik-Controlling oder Projektmanagement innehaben bzw. mittelfristig übernehmen wollen.

Min. 7 – max. 13 Teilnehmer

**Wissenschaftliche und inhaltliche**

**Begleitung:** Prof. Dr. Dirk Lohre

**Nächster Start:** Fr. 20. April 2012

Die Präsenzveranstaltungen finden immer freitags und samstags statt.

Die Qualifizierungsreihe umfasst acht Module mit insgesamt 17 Präsenztagen sowie Unterlagen zur Vor- und Nachbereitung.

**Anmeldeschluss:** Sa. 31. März 2012

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

**Lehrgangsgebühren:**

**EUR 250,- (zzgl. MwSt.) pro Schulungstag**

**Inkl. Seminarunterlagen und Hoteltagungspauschale für Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen an allen Schulungstagen; ohne Übernachtungskosten.**

## Speditionscontroller (DSL/)

Der 8-monatige berufsbegleitende Weiterbildungslehrgang zum Speditionscontroller/zur Speditionscontrollerin soll Mitarbeiter für typische Controlling-Aufgaben in Speditionen qualifizieren. Den Schwerpunkt bildet das Controlling der logistischen Leistungserstellung.

Ziel ist es, die komplexer werdenden Zusammenhänge transparent und steuerbar zu machen. Denn Spediteure und Logistiker sind vermehrt darauf angewiesen, sämtliche Schnittstellen und Zusammenhänge zu kennen, um damit entsprechend arbeiten zu können. Controlling-Tools, die die Teilnehmer erhalten, können direkt in den Arbeitsalltag integriert werden.

### Module

- Grundlagen des Controlling und der Kostenrechnung in Speditionen
- Finanzorientiertes Controlling für Logistikunternehmen
- Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement in Speditionen
- Erstellung von Haus- und Kundentarifen
- Fuhrparkmanagement und Fahrzeugkostenrechnung
- Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement im Warehousing
- Controlling in der Kontraktlogistik
- Benchmarking und Risikomanagement in Logistikunternehmen

Hochzufrieden äußerten sich die Teilnehmer abgeschlossener Lehrgänge:

*„Auf diesem Weg nochmals ein großes Lob für diese Seminarreihe. Wir haben in hohem Maße sowohl fachlich profitieren als auch unser Netzwerk erweitern können. Auch der Veranstaltungsort war sehr gut ausgewählt – nicht zuletzt hierdurch konnte sich die Gruppe so entwickeln“,* brachte es Matthias Bergmeier von ITK Internationales Transport-Kontor in Karlsruhe auf den Punkt.

Auf Anregung ehemaliger Teilnehmer wurde zusätzlich ein ERFA-Kreis „Speditionscontrolling“ unter der Leitung von Prof. Dr. Dirk Lohre ins Leben gerufen. Im Rahmen von 2 Treffen/Seminaren pro Jahr wird allen bisherigen Absolventen die Möglichkeit geboten das erworbene Fachwissen und die Netzwerke nachhaltig zu vertiefen und zu erweitern.

**Eine detaillierte Ausschreibung mit Inhalten und Anmeldeöglichkeiten erhalten Sie auf Anfrage.**



### Terminplanung Speditionscontroller 2012

Modul	Datum	Thema	Referent 1. Tag	Referent 2. Tag
1	20.+21.04.2012	Grundlagen des Controlling und der Kostenrechnung in Speditionen	Prof. Dr. Dirk Lohre/ Sven Eisfeld	Prof. Dr. Dirk Lohre/ Sven Eisfeld
2	11.+12.05.2012	Finanzorientiertes Controlling für Logistikunternehmen	Prof. Dr. Gabriel Dukaric	Prof. Dr. Gabriel Dukaric
3	22.+23.06.2012	Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement in Speditionen	Sven Eisfeld	Wolfgang Monning
4	24.+25.08.2012	Fahrzeugkostenrechnung und Fuhrparkmanagement	Jörg Fiedler	Torsten Sievert
5	21.+22.09.2012	Erstellung von Haus- und Kundentarifen	Wolfgang Monning	Wolfgang Monning/ Prof. Dr. Dirk Lohre
6	18.–20.10.2012	Controlling in der Kontraktlogistik	Horst Thonfeld	Jörg Fiedler (2.+3. Tag)
7	09.+10.11.2012	Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement im Warehousing	Prof. Dr. Harald Hartmann	Prof. Dr. Harald Hartmann
8	30.11.+01.12.2012	Benchmarking und Risikomanagement in Logistikunternehmen	Prof. Dr. Michael Huth	Prof. Dr. Michael Huth

Beginn ist immer um 9:30 Uhr. Sollte ein Referent zwei aufeinander folgende Tage gestalten, erfolgt der Beginn am zweiten Tag nach Absprache.

Nach Absprache mit dem Teilnehmerkreis ist nach dem letzten Modul ein Abschlussabend mit Zertifikatsübergabe vorgesehen.



NEU

# Projektmanager/in Kontraktlogistik

Die 6-monatige berufsbegleitende Weiterbildungsreihe zum Projektmanager/in Kontraktlogistik ermöglicht alternative Logistikstrukturen kennen zu lernen und zu beurteilen. Die Teilnehmer lernen die Geschäftspotenziale des Kontraktlogistikmarktes systematisch, methodenbasiert und strategisch zu erschließen. Sie sollen für die tägliche Praxis in die Lage versetzt werden, Kontraktlogistikprojekte von der Ausschreibung über die Projektentwicklung bis hin zur operativen Phase zu leiten. Die Seminarreihe unterteilt sich in sechs Module und ist zudem die erste Maßnahme im Bereich der expeditionellen Weiterbildung, mit welcher der Erwerb sogenannter ECTS-Punkte (Punkte zum Erwerb eines Master-Abschlusses) für die Teilnehmer möglich ist.

Der Qualifizierungslehrgang zum Projektmanager Kontraktlogistik hat meine Erwartungen übertroffen. Besonders spannend dabei ist die Mischung der Referenten mit theoretischen und praktischem Hintergrund. Dies führt in Summe zum Ergebnis, die vermittelten Lerninhalte gleich praktisch umzusetzen.

Frank Weidenfeller,  
Geschäftsführer Balter Logistics



## Module

### Grundlagen der Kontraktlogistik

- Grundlagen der Kontraktlogistik
- Strategisches Management

### Projektmanagement in der Logistik

- Von der Ausschreibung zur Umsetzung

### Logistiksysteme

- Warehousemanagement
- Produktionslogistik + Verladerebranchen (z. B. Automotive)

### Controlling der logistischen Leistungserstellung

- Investition und Finanzierung
- Service Level Agreements (Kennzahlen)
- Projektkalkulation

### IT-Systeme und Prozessmanagement

- Prozesse und Schnittstellen

### Recht in der Kontraktlogistik

- Logistikverträge
- Arbeitsrecht (Betriebsübergang §613a)

### Kundenbeziehungsmanagement

- Kundenbindung nachhaltig sichern und ausbauen

**Zielgruppe:** (Angehende) Fach- und Führungskräfte mit Erfahrungen im Projektmanagement sowie (potenzielle) Kontraktlogistikmanager in Unternehmen der Speditions- und Logistikwirtschaft, die entsprechende Geschäfte erkennen, akquirieren, planen und realisieren wollen.

Min. 7 – max. 13 Teilnehmer

**Wissenschaftliche Begleitung:**

Prof. Dr. Rolf Dobischat  
(Universität Duisburg-Essen)

**Inhaltliche Begleitung:** Prof. Dr. Dirk Lohre

**Starttermin:** Fr. 16. März 2012

Beginn 9:30 Uhr

Die Maßnahme umfasst sieben Module mit insgesamt 17 Präsenztage, die immer in Verbindung mit einem Samstag stattfinden.

**Anmeldeschluss:** Mi. 29. Februar 2012

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Lehrgangsgebühren:**

EUR 250,- (zzgl. MwSt.) pro Schulungstag

Inkl. Seminarunterlagen und Hoteltagungspauschale für Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen an allen Schultagen; ohne Übernachtungskosten.



Eine detaillierte Ausschreibung mit Inhalten und Anmeldeöglichkeiten erhalten Sie auf Anfrage.

## Terminplanung Projektmanager Kontraktlogistik 2012

Modul	Datum	Thema	Referenten
1	16. und 17. März 2012	Grundlagen der Kontraktlogistik	Prof. Dr. Dirk Lohre Prof. Dr. Christoph Tripp
2	20. und 21. April 2012	Projektmanagement in der Logistik	Jürgen Weber
3	10.– 12. Mai 2012	Logistiksysteme	Martin Stoll
4	14.– 16. Juni 2012	Controlling der logistischen Leistungserstellung	Prof. Dr. Gabriel Dukaric Jörg Fiedler Michael Pulverich
5	16.– 18. August 2012	IT-Systeme und Prozessmanagement	Rainer Hoppe Thomas Schäfer
6	21. und 22. Sept. 2012	Rechtsbeziehungen in der Kontraktlogistik	Thomas Röhl Horst Thonfeld
7	19. und 20. Okt. 2012	Kundenbeziehungsmanagement	Achim Otto

Beginn ist immer um 9:30 Uhr. Sollte ein Referent zwei aufeinander folgende Tage gestalten, erfolgt der Beginn am zweiten Tag nach Absprache.

Nach Absprache mit dem Teilnehmerkreis ist nach dem letzten Modul ein Abschlussabend mit Zertifikatsübergabe vorgesehen.



## AUSZUG AUS UNSEREM TRAINERPOOL



### Achim Ludwig Otto

Gelernter Speditionskaufmann  
Dipl. Mentaltrainer und Mediator  
20 Jahre Führungs- und Vertriebserfahrung im Speditions- und Logistikbereich  
Seit 1996 selbst. Trainer mit den Schwerpunkten Verkauf (ID-AD), Kundenbeziehungs- und Reklamationsmanagement, Einzel- und Teamcoaching



### Horst Thonfeld

Jurastudium, Tätigkeit bei versch. Versicherungsmaklern (Verkehrshaftung)  
Selbstständiger gerichtlich zugelassener Berater, Bereich Transportrecht/Transportversicherungsrecht  
Dozent/Autor bei Akademien/Verlagen



### Thomas Röhl

Rechtsanwalt für Arbeits- und Transportrecht  
Geschäftsführer der Vereinigung der Verkehrsgewerbes Hessen  
Stellvertretender Geschäftsführer Speditions- und Logistikverband Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.  
Nebenberuflicher Referent



### Eberhard Ostermayer

Exportkaufmann und Geschäftsführer des Auktionshauses DIE AUKTIONSPROFIS Ostermayer & Gold GbR  
Allgemein öffentlich bestellter, vereidigter Versteigerer und zur Durchführung von Speditionspfandrechtsverwertungen berechtigt



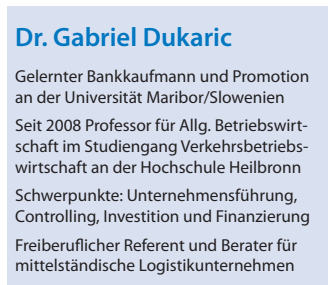
### Hagen Spamer

Dipl.-Kaufmann (Verkehrsbetriebslehre)  
Personalleitung + Personalentwicklung bei der DB Cargo und Hoechst AG  
Seit über 20 Jahren Berater, Trainer und Coach in der Speditions- und Transportbranche



### Martin Übler

gelernter Bankkaufmann und Logistikmanager  
Senior Manager Sales in mittelständischer Spedition  
Liz. freiberufl. Trainer Biostrukturanalyse  
15 Jahre Erfahrung im Vertrieb (u. a. Automobil- und Speditionsbranche)



### Dr. Gabriel Dukaric

Gelernter Bankkaufmann und Promotion an der Universität Maribor/Slowenien  
Seit 2008 Professor für Allg. Betriebswirtschaft im Studiengang Verkehrsbetriebswirtschaft an der Hochschule Heilbronn  
Schwerpunkte: Unternehmensführung, Controlling, Investition und Finanzierung  
Freiberuflicher Referent und Berater für mittelständische Logistikunternehmen



### Dirk Berghäuser

Performance Consultant and Coach (dta)  
Ausbildungen im Bereich NLP, TA und systemisches Coaching  
seit 2000 Trainer und Supervisor in den Bereichen Personal und Führungskräfteentwicklung  
Lehrauftrag für die Fächer Personalführung und -entwicklung bei diversen IHK



### Martin Livonius

Langjähriger Berater bei großen Steuerberatungsgesellschaften  
Europa-Referent für Umsatzsteuer bei einem international tätigen Transport- und Logistikdienstleister  
Nebenberuflicher Dozent und Autor im Bereich Umsatzsteuer und Fiskalvertretung



### Birgit Müller-Laessig

seit 2000 selbständige Beraterin und Trainerin mit den Themenschwerpunkten Arbeitsabläufe optimieren, Prozessmapping, Zusammenarbeit im Team initiieren und begleiten, Kurzmoderation, Shadowing



### Sandra Fischer

Dipl.-Finanzwirtin, Steuerberaterin ehemalige Zollbeamtin im gehobenen Dienst  
langjährige Logistikerfahrung  
Beratungstätigkeit bei einer Big4-Gesellschaft im Zoll- und Verbrauchsteuerbereich  
seit 2010 Leiterin Zoll bei der DHL Freight



### Jutta Röhrig

Mag. phil., Fremdenverkehrsfachwirtin  
1993 bis 2004 Organisation/Leitung der Seminare/Trainings bei der SVG Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG  
Parallel 2-jährige Ausbildung zum Coach  
Seit 2005 freiberufl. Trainerin/Beraterin, Schwerpunkte: Kommunikation, Kundenorientierung, Führung, Motivation, Konfliktbewältigung und Teamentwicklung





Servicegesellschaft für Spedition  
und Logistik mbH  
Königsberger Str. 29a  
60487 Frankfurt/Main

Firma

Straße

PLZ | Ort

Ansprechpartner

Telefon

Fax

E-Mail

## Seminaranmeldung

**Fax: (069) 77 63 56**

Für Rückfragen erreichen Sie uns telefonisch unter (069) 970 811 – 30.

Hiermit melden wir diese Mitarbeiter unseres Hauses zu folgenden Seminaren gemäß Seminarprogramm an:

Vorname | Name

Seminar | Datum

E-Mail-Adresse Teilnehmer

Wir reservieren \_\_\_\_\_ Hotelzimmer für den Zeitraum vom \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

**Achtung:** Hotelwunsch unbedingt angeben. Reservierungen nur über uns, bitte nicht direkt buchen.

**Für Seminarteilnehmer ist das Parken im Tagungshotel kostenlos.**

Wir sind Mitglied im SLV Hessen/Rheinland-Pfalz

Wir sind Mitglied in folgendem Landesverband des DSLV:

Wir sind kein Mitglied in einem Landesverband des DSLV

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen. Die Teilnahme ist nur mit einer Teilnahmebestätigung möglich, diese geht Ihnen ca. eine Woche vor Seminarbeginn zu. Alle Preise zzgl. der gesetzlich gültigen MwSt.

Datum | Unterschrift

**Teilnahmebedingungen | Anmeldung:** Die Anmeldung zur Teilnahme an einer Seminarveranstaltung der Servicegesellschaft für Spedition und Logistik mbH (Service GmbH) muss schriftlich erfolgen. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Teilnahmebedingungen an. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

**Zahlungsbedingungen:** Der Teilnehmer erhält über sämtliche Gebühren eine Rechnung. In den Seminarangeboten sind die Kosten für die Lehrmittel, die Tagungsgetränke und Kaffeepausen enthalten, sowie die Kosten für das Mittagessen und alle dazu eingenommenen Getränke. Der Teilnehmer hat die Gebühr für die Lehrveranstaltung, unabhängig von den Leistungen Dritter, spätestens bis zu dem in der Rechnung genannten Termin zu bezahlen. Bei mehrtägigen Seminaren übernehmen wir in Ihrem Auftrag die Zimmerreservierung in dem jeweils angegebenen Hotel. Die Kosten für die Unterbringung und Verpflegung rechnet der Teilnehmer mit dem Hotel direkt ab. Wir machen darauf aufmerksam, dass das Hotel bei Nichtinanspruchnahme die entstandenen Hotelkosten berechnen kann, wenn eine Absage durch den Teilnehmer nicht rechtzeitig vor Kursbeginn bzw. Anreisetag im Hotel eingegangen ist. Bei Absage des Seminars durch den Veranstalter entstehen keine Kosten für eine Hotelreservierung! Die Seminargebühren unterscheiden sich je nachdem, ob die Anmeldung von einem Mitglieds-

unternehmen des DSLV erfolgt oder ob die Firma kein Mitglied des DSLV ist.

**Rücktritt:** Tritt der Teilnehmer bis 10 Werktage vor Beginn der Lehrveranstaltung, unabhängig aus welchen Gründen, vom Antrag zurück, werden 30% der vollen Gebühr erhoben. Bei einem Rücktritt bis 5 Werktage vor Beginn der Lehrveranstaltung sind 50% der vollen Gebühr zu bezahlen. Bereits gezahlte Gebühren werden entsprechend zurückerstattet. Teilnehmer, die danach zurücktreten oder zu den Lehrveranstaltungen nicht oder zeitweise erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung der vollen Gebühr verpflichtet. Der Rücktritt ist schriftlich an die Service GmbH zu richten. Die Service GmbH behält sich vor, einen entstandenen höheren Schaden konkret geltend zu machen.

**Absage von Lehrveranstaltungen:** Veranstaltungen können aus wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen – insbesondere bei Referenten-Ausfall und bei geringer Teilnehmerzahl – abgesagt oder verlegt werden. Im Falle der Absage werden bereits bezahlte Gebühren voll zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen für den Teilnehmer nicht.

**Referentenwechsel- und Seminarortwechsel:** Die Service GmbH behält sich den Wechsel von angekündigten Referenten und Seminarorten aus organisatorischen Gründen vor. Die Qualität der Veranstaltung bleibt dabei gewahrt. Der Teilnehmer ist bei Referenten- und Seminarortwechsel weder zum Rücktritt

noch zur Minderung der Teilnehmergebühren berechtigt. Änderungen und Ergänzungen des Seminarablaufes bleiben vorbehalten. Ein Wechsel von Referenten o. Seminarort wird den Teilnehmern rechtzeitig mitgeteilt.

**Benachrichtigungsverpflichtung nach § 33 Abs. 1 – BDSG:** Bei uns werden Daten Ihres Unternehmens, soweit geschäftsnotwendig und im Rahmen des Bundesdatenschutzgesetzes zulässig, EDV-mäßig gespeichert und verarbeitet. Es handelt sich um Angaben, die aus unserer gegenseitigen Geschäftsbeziehung stammen.

**Haftung:** Unsere Haftung auf Schadenersatz wegen Verzugs und Nichterfüllung ist stets auf den voraussehbaren Schaden begrenzt. Für entgangenen Gewinn haften wir nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Im übrigen sind Schadenersatzansprüche ausgeschlossen, es sei denn, sie beruhen unsererseits oder seitens unserer Erfüllungsgehilfen auf Vorsatz, auf grob fahrlässigem Verhalten oder auf der schuldhaften Verletzung von Kardinalpflichten. Soweit wir danach zum Schadenersatz verpflichtet sind, beschränkt sich diese Verpflichtung stets auf den im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses voraussehbaren Schaden. Die Service GmbH übernimmt keine Haftung für in den Unterrichtsräumen abhanden gekommenen Kleidungsstücke oder sonstigen Gegenständen, sowie für Schäden aufgrund der Missachtung der Verkehrssicherungspflicht, die dem Gebäudeeigentümer obliegt.



## IMPULSE FÜR IHRE KARRIERE

Königsberger Straße 29a • 60487 Frankfurt/Main  
Telefon (069) 970 811-30 • Telefax (069) 776 356  
[info@speditionsportal.net](mailto:info@speditionsportal.net)

Informationen, tagesaktuelle News, wichtige Pressemitteilungen  
aktuelle Termine, interessante Veranstaltungen usw. stehen Ihnen  
rund um die Uhr auf unserer Website zur Verfügung.

### SLV

*Speditions- und Logistikverband  
Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.*

### BSH

*Bildungswerk  
Spedition und Logistik e.V.*

### SSL

*Servicegesellschaft für  
Spedition und Logistik mbH*