



PHL

Kurzer Vorschlag

Projektvorschlag – Technische Beschreibung

**Version 1.3
27-Jan-26**

TITEL DES VORSCHLAGS

Teilnehmerliste

Teilnehmerliste	Name der teilnehmenden Organisation	Land
1 Koordinator	ProjektHubLogistik EJ	DE
2 Partner	HFEJ	CH
3 Partner	Azienda PHL	IT

1. Unternehmensbeschreibung

- **ProjektHubLogistik (PHL)**

ProjektHubLogistik (PHL) ist ein innovatives Startup im Bereich der industriellen Logistik, das sich auf die Optimierung von Lieferketten und die Steigerung der Effizienz durch fortschrittliche technologische Lösungen spezialisiert hat. Unsere Mission ist es, die Art und Weise zu transformieren, wie Unternehmen ihre Logistikprozesse verwalten und betreiben. Dabei erzielen wir nicht nur erhebliche Verbesserungen im Tagesgeschäft, sondern tragen auch durch nachhaltigere Praktiken zur Reduzierung von Umweltauswirkungen bei.

Wir haben eine intelligente Plattform entwickelt, die Echtzeit-Datenanalysen und kollaborative Funktionen integriert. Dadurch können Unternehmen schnell auf Marktveränderungen reagieren und fundierte Entscheidungen auf Basis präziser Daten treffen. Dieser Ansatz zielt darauf ab, die operative Effizienz zu steigern, Kosten zu senken und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren – im Einklang mit globalen Nachhaltigkeitszielen.

- **Vision**

Unsere Vision ist es, die digitale Transformation im industriellen Logistiksektor anzuführen, indem wir Lösungen anbieten, die nicht nur den aktuellen Marktanforderungen gerecht werden, sondern auch neue Wachstumschancen eröffnen. Wir streben danach, als bevorzugte Plattform für Unternehmen anerkannt zu werden, die operative Exzellenz und ökologische Verantwortung anstreben.

- **Ambition zu skalieren**

PHL verfügt über ein enormes Potenzial für schnelles Wachstum in einem Logistikmarkt, der auf über 900 Milliarden Euro geschätzt wird. Unser Ziel ist es, unsere globale Präsenz auszubauen, wobei wir uns zunächst auf zentrale Industriemärkte in Deutschland, der Schweiz und Italien sowie auf Asien und Nordamerika konzentrieren.

Wir möchten unsere Kundenbasis in diesen europäischen Ländern stärken und gleichzeitig unsere einzigartige Kombination aus tiefgehendem Branchenwissen und modernster Technologie nutzen. Unsere Plattform bietet ein Maß an Anpassungsfähigkeit und Flexibilität, das in bestehenden Logistiklösungen selten zu finden ist. Wir entwickeln die Plattform kontinuierlich weiter, um sicherzustellen, dass sie skalierbar, robust und zukunftsfähig ist.

Im Zuge unseres Wachstums suchen wir strategische Partnerschaften mit Investoren und Kooperationspartnern, die unsere Vision teilen, die Branche zu transformieren. Unsere Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft, kombiniert mit günstigen Marktdynamiken, positionieren uns einzigartig, um schnell zu skalieren und einen bedeutenden Einfluss auf die Logistikbranche auszuüben.

- **2. Problem / Marktchance**

Die Logistikbranche steht derzeit vor erheblichen Herausforderungen: steigende Anforderungen an Effizienz, Echtzeit-Entscheidungen und Nachhaltigkeit. Viele Unternehmen arbeiten noch mit veralteten und fragmentierten Systemen, die Daten nicht effektiv integrieren. Dies führt zu Verzögerungen, höheren

Betriebskosten und verpassten Optimierungsmöglichkeiten. Besonders kritisch ist dies in der industriellen Logistik, wo komplexe Lieferketten Echtzeit-Transparenz und nahtlose Zusammenarbeit erfordern. Problem aus Kunden-/Nutzerperspektive Aus Sicht der Kunden entstehen durch ineffizientes Logistikmanagement mehrere Kernprobleme:

Ineffizienz und Verzögerungen: Viele Logistikanbieter arbeiten mit manuellen Prozessen oder isolierten Softwaresystemen, was zu Engpässen und Verzögerungen bei Lagerverwaltung, Auftragsabwicklung und Lieferung führt. Dies beeinträchtigt die Servicequalität und führt zu unzufriedenen Kunden.

Hohe Betriebskosten: Ohne Echtzeit-Analysen und Optimierungstools entstehen unnötige Ausgaben für Treibstoff, Lagerung und Personal, da Unternehmen Routen oder Bestände nicht dynamisch anpassen können. **Mangel an Zusammenarbeit und Kommunikation:** Bestehende Logistiksysteme ermöglichen oft keine effektive Zusammenarbeit zwischen Partnern, Lieferanten und Kunden. Begrenzte Transparenz über die Lieferkette hinweg erschwert proaktive Problemerkennung und schnelle Reaktionen.

Nachhaltigkeits Herausforderungen: Mit zunehmender Priorität von Nachhaltigkeit stehen Logistikunternehmen unter Druck, ihre Umweltbelastung zu reduzieren. Traditionelle Systeme bieten kaum Funktionen zur Optimierung des Treibstoffverbrauchs, Minimierung von Abfall oder nachhaltiger Prozessgestaltung. Betroffene Stakeholder

Logistikunternehmen: Müssen Kosten senken, Effizienz steigern und wettbewerbsfähig bleiben, benötigen dafür fortschrittliche Tools. **Hersteller und Lieferanten:** Erleben Ineffizienzen in der Lieferkette, die Produktionsverzögerungen und Lagerengpässe verursachen, und benötigen bessere Echtzeit-Lösungen.

Einzelhändler und E-Commerce-Unternehmen: Benötigen effizientes Management von Distribution und Fulfillment-Netzwerken, da Lieferverzögerungen direkt Rentabilität und Kundenzufriedenheit beeinflussen.

Kunden: Sowohl Endverbraucher als auch Geschäftskunden leiden unter Verzögerungen, schlechtem Service und höheren Kosten.

Marktchance

Der globale Logistikmarkt wird bis 2027 voraussichtlich rund 97 Milliarden Euro erreichen, mit weiter steigender Nachfrage bis 2050. Kunden haben im Durchschnitt eine Lebensdauer von acht Jahren, und die Branche bietet eine attraktive Kapitalrendite von rund 25,04 %.

Es besteht eine starke Nachfrage nach innovativen, integrierten Plattformen mit Echtzeitdaten, Predictive Analytics und verbesserten Kollaborationstools. Unternehmen, die skalierbare, kosteneffiziente und nachhaltige Lösungen anbieten, werden den Markt anführen. PHL zielt darauf ab, diese Pain Points zu adressieren, die operative Effizienz zu steigern und gleichzeitig ökologische Ziele zu unterstützen.

Die Innovation: Lösung / Produkt / Dienstleistung (USP)

Unsere Innovation ist eine hochmoderne, integrierte Logistikplattform zur Optimierung industrieller Lieferketten. Mit Echtzeit-Datenanalysen, Machine Learning und cloudbasierten Kollaborationstools bietet unsere Plattform unvergleichliche Transparenz, Effizienz und Nachhaltigkeit.

Funktionsweise in der Praxis:

- **Echtzeit-Datenintegration:** Verknüpfung bestehender Logistiksysteme und Sammlung von Daten aus Lager, Transport, Inventar und Auftragsmanagement. Analyse der Daten liefert umsetzbare Erkenntnisse.
- **Predictive Analytics und Optimierung:** Machine-Learning-Algorithmen prognostizieren potenzielle Störungen (Wetter, Transportengpässe, Lieferkettenrisiken) und schlagen automatisch optimale Routen, Bestände und Ressourcenzuweisungen vor.
- **Kollaborative Tools:** Zentralisierte Kommunikation und Datenfreigabe ermöglichen reibungslose Zusammenarbeit aller Beteiligten – Lieferanten, Distributoren und Einzelhändler.
- **Nachhaltigkeitsfunktionen:** CO₂-Fußabdruck-Tracking, energieeffiziente Routenplanung und Abfallreduzierung helfen Unternehmen, Umweltbelastungen zu minimieren und Kosten zu senken.
- **Nutzen für Nutzer:**

Effizienz: Reduzierung manueller Eingriffe und Verzögerungen durch datengesteuerte Echtzeit-Entscheidungen.

Kostenersparnis: Optimierte Routen, Bestände und Ressourcenzuweisung senken Betriebskosten.
Nachhaltigkeit: Unterstützung von regulatorischen und kundenseitigen Nachhaltigkeitsanforderungen.
Verbesserte Zusammenarbeit: Integration aller Stakeholder in einer Plattform verbessert Koordination und Performance.

Einzigartige Aspekte:

End-to-End-Transparenz über die gesamte Lieferkette

Predictive und Prescriptive Analytics für proaktive Problemlösung

Nachhaltigkeit tief integriert

Zusammenarbeit im Kern der Plattform

Durchbruchpotenzial:

Die Kombination aus Predictive Analytics, Echtzeit-Datenintegration und Nachhaltigkeitsfunktionen macht unsere Plattform einzigartig in der Logistikbranche.

Vorteile gegenüber bestehenden Lösungen:

Vollständige All-in-One-Plattform im Vergleich zu fragmentierten Angeboten

Echtzeit-Optimierung mittels Machine Learning übertrifft klassische Systeme

Nachhaltigkeit wird aktiv in die Plattform eingebettet

Erreichung des aktuellen TRL-Levels

Wir haben den **Technology Readiness Level (TRL) 6** erreicht, mit einem Prototypen, der erfolgreich in einer realen Betriebsumgebung demonstriert wurde:

- **Funktionsfähiger Prototyp:** Getestet mit Pilotkunden im Bereich der industriellen Logistik.
- **Demonstrierte Ergebnisse:** Signifikante Verbesserungen der Logistik-Effizienz, Kosteneinsparungen und reduzierte Umweltbelastung.
- **Systemintegration:** Nahtlose Integration in bestehende Logistikinfrastrukturen.

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt für den Markteintritt ist

Der Logistiksektor entwickelt sich schnell aufgrund:

- **Steigende Nachhaltigkeitsanforderungen:** Globale Vorschriften und Kundenerwartungen zwingen Unternehmen zur Reduktion von CO₂-Emissionen.
- **Technologische Fortschritte:** Machine Learning, IoT und Cloud Computing ermöglichen hochentwickelte, integrierte Echtzeit-Plattformen.
- **Marktreife:** Der Logistikmarkt wächst und schafft eine hohe Nachfrage nach innovativen, effizienten und nachhaltigen Lösungen.

Unsere Plattform kommt genau zum richtigen Zeitpunkt, um Unternehmen zu befähigen, wettbewerbsfähig, effizient und nachhaltig in einer zunehmend komplexen Logistikumgebung zu agieren.

2. Markt- und Wettbewerbsanalyse, Geschäftsmodell und Zielmarkt

Unser Geschäftsmodell ist eine **Software-as-a-Service (SaaS) Plattform**, speziell für die industrielle Logistik entwickelt. Wir bieten abgestufte Abonnementpläne, zugeschnitten auf die Größe und Komplexität von Logistikoperationen:

- **Basisplan:** Für kleine bis mittelgroße Logistikunternehmen mit geringem Integrationsbedarf und niedrigem Datenverarbeitungsaufwand.
- **Enterprise-Plan:** Für größere Unternehmen mit komplexen Lieferketten, die fortgeschrittene Analysen, Echtzeit-Optimierung und individuelle Funktionen benötigen.
- **Premium-Plan:** Für Organisationen, die fortgeschrittenes Nachhaltigkeitstracking, dedizierten Support und komplexes Machine Learning für Predictive Analytics benötigen.

Zielmarkt:

- **Logistik- und Supply-Chain-Management-Unternehmen:** Traditionelle Logistikanbieter, Spediteure, Lagerbetreiber und 3PLs (Third-Party-Logistics-Anbieter), die ihre Prozesse optimieren, Kosten senken und Effizienz steigern möchten.

- Hersteller: Unternehmen in Branchen wie Automobil, Elektronik und Konsumgüter, die Lieferketten straffen, Durchlaufzeiten reduzieren und Ressourcen effizienter einsetzen wollen.
- Einzelhändler und E-Commerce: Unternehmen, die agile und effiziente Lieferketten benötigen, um steigende Kundennachfrage zu erfüllen, Lieferengpässe zu vermeiden und termingerechte Lieferungen sicherzustellen.

Warum Kunden bereit sind zu zahlen:

- **Kostensenkung:** Optimierte Routen, weniger Abfall, bessere Lagerverwaltung und reduzierte Transportkosten.
- **Effizienzsteigerung:** Echtzeitdaten, Predictive Analytics und Optimierungsalgorithmen reduzieren manuelle Arbeiten und Fehler.
- **Nachhaltigkeitsvorteile:** CO₂-Fußabdruck-Tracking und Logistikoptimierung erfüllen regulatorische und kundenseitige Nachhaltigkeitsanforderungen.
- **Verbesserte Zusammenarbeit:** Bessere Koordination aller Beteiligten reduziert Reibungsverluste und steigert die Performance.
- **Skalierbarkeit:** Geeignet für kleine wachsende Unternehmen und große Konzerne mit komplexen Logistikprozessen.

Wettbewerber:

1. **SAP Integrated Business Planning (IBP)**

- Stärken: Marktführer, tief in ERP integriert, umfassende Analysen und Prognosen.
- Schwächen: Komplex, teuer, schwer implementierbar für kleinere Firmen.

2. **Oracle Supply Chain Management (SCM)**

- Stärken: Robust, skalierbar, stark in Datenintegration und Logistikmanagement.
- Schwächen: Hohe Kosten, weniger agil als moderne Cloud-Lösungen.

3. **Transporeon**

- Stärken: Cloud-basierte Transportverwaltung, Echtzeitdaten, Carrier-Optimierung.
- Schwächen: Fokus nur auf Transport, keine vollständige Logistikprozess-Abdeckung.

4. **FourKites**

- Stärken: Echtzeit-Tracking und Predictive Analytics.
- Schwächen: Keine tiefgehende Integration von Machine Learning in gesamte Logistik.

Vorteile unserer Lösung:

- **Umfassendes End-to-End-Management:** Integration von Lagerverwaltung, Auftragsabwicklung und Transportoptimierung.
- **Machine Learning & Predictive Analytics:** Vorhersage von Störungen und Vorschläge für Korrekturmaßnahmen.
- **Nachhaltigkeitsfokus:** CO₂-Tracking und Kraftstoffoptimierung.
- **Nahtlose Integration:** Kompatibel mit bestehenden Systemen, geringe Implementierungsbarrieren.
- **Skalierbarkeit & Flexibilität:** SaaS-Lösung für KMU bis multinationale Konzerne.

Nachteile:

- Anfangsinvestitionen und Einarbeitung können hoch sein.
- Abhängigkeit von Datenqualität.
- Konkurrenz durch etablierte Anbieter (SAP, Oracle).

Warum unsere Innovation erfolgreich sein wird:

- Hohe Nachfrage nach Effizienz und Nachhaltigkeit
- Technologische Fortschritte ermöglichen Fähigkeiten, die alte Systeme nicht bieten
- Nutzerzentriertes Design, einfache Integration
- Starker Mehrwert: Effizienzsteigerung, Kostenreduktion, Nachhaltigkeit
- Skalierbar für wachsende Unternehmen

3. Breite Auswirkungen / Gesellschaftliche Relevanz

Unsere Innovation adressiert den steigenden Bedarf an effizienter, transparenter und nachhaltiger Logistik:

- **Bessere Warenverfügbarkeit:** Produkte werden zugänglicher und kostengünstiger, insbesondere in abgelegenen Regionen.
- **Chancengleichheit:** KMU erhalten Zugang zu skalierbaren Lösungen, um global konkurrenzfähig zu sein.
- **Transparenz in der Lieferkette:** Reduzierte Ineffizienzen, verbesserte Nachverfolgbarkeit und Vertrauen.

Umwelt- und Klimaeffekte:

- CO₂-Reduktion durch optimierte Routen, weniger Leerfahrten, bessere Auslastung
- Nachhaltiges Lagermanagement reduziert Überproduktion und Abfall
- Unterstützung der EU-Klimaneutralitätsziele 2050
- Effizienter Ressourceneinsatz (Fahrzeuge, Treibstoff, Lagerflächen)

Auswirkungen auf Arbeitsplätze:

- Technologiejobs: Softwareentwicklung, Machine Learning, Datenanalyse, Cybersecurity
- Green Jobs: Carbon Management, Ressourceneffizienz, Nachhaltigkeits-Compliance
- Logistikjobs: Effiziente Prozesse ermöglichen Unternehmenswachstum
- Wachstum von KMU: Fördert lokale Beschäftigung und Unternehmertum

EU-Politikkompatibilität:

- Digitalisierung der Lieferketten unterstützt Digitalen Binnenmarkt
- Beitrag zum Green Deal und Kreislaufwirtschaft
- Förderung von Innovation im Rahmen von Horizon Europe

Fazit:

Die Innovation steigert nicht nur Logistikeffizienz, sondern fördert gesellschaftliche, ökologische und wirtschaftliche Ziele. Sie reduziert Ineffizienzen, Abfall und Umweltbelastung und schafft nachhaltige Vorteile für Unternehmen und Gesellschaft.

Team und Management

Teammitglied	Geschlecht	Gründer (J/N)	Position / Abteilung	Kernkompetenzen
Ernesto	Männlich	J	Projektleiter / CEO	Projektmanagement, Führung, Vision, Stakeholder-Management
Wird eingestellt	M/W/NB	N	CFO / Finanzcontroller	Finanzmodellierung, Controlling, ROI, BCR, CLV, CAC
Wird eingestellt	M/W/NB	N	CTO / Leiter digitale Transformation	Technologiearchitektur, Plattform- Interoperabilität, Innovationsstrategie
Wird eingestellt	M/W/NB	N	GIS & Datenoperator / QlikSense- Experte	Geodatenanalyse, Asset Management, Datenvisualisierung
Wird eingestellt	M/W/NB	N	IT-Systemarchitekt / Cybersecurity	IT-Infrastruktur, Cybersicherheit, Plattformarchitektur

Teammitglied	Geschlecht	Gründer (J/N)	Position / Abteilung	Kernkompetenzen
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Scrum Master / Agile Coach	Agile Methoden, Sprint-Planung, Teamkoordination
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Energiemanager / Smart Energy Engineer	Energieeffizienz, Smart Grids, Integration erneuerbarer Energien
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Technische Projektunterstützung	Gantt-Planung, technische Umsetzung, Genehmigungen, Baustellenkoordination
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Experte für Industrieanlagen	Planung, Betrieb und Optimierung industrieller Infrastrukturen
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Vertriebs- & B2B- Entwicklungsmanager	Kundenakquise, strategischer Vertrieb, Key- Account-Management
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Unternehmenskommunikation	Unternehmenskommunikation, PR, Medienarbeit, Markenpositionierung
Wird eingestellt	M/W/NB	N	EU-Fördermittel & Subventionsmanager	EU-Förderanträge (Horizon, CEF, LIFE), Wirkungsberichte
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Rechtsberater	Vertragsmanagement, regulatorische Compliance, internationale Verhandlungen
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Buchhalter / Projektcontroller	Finanzbuchhaltung, CAPEX/OPEX- Überwachung, Projektabrechnung
Wird eingestellt	M/W/NB	N	Immobilienberater / Standortmanager	Standortauswahl, Verhandlungen, Logistikstandortmanagement
Wird eingestellt	M/W/NB	N	HR-Manager	Personalverwaltung, Einstellungen, Kündigungen, Gehaltsabrechnung

- **Finanzierungsanfrage**

PCI – Project of Common Interest

- **Projektname:** PHL
 - **Zielf Märkte:** Deutschland, Italien, Schweiz
 - **Gesamtinvestition Projekt:** 130.000.000 €
 - **Beantragte Finanzierungsrunde:** 50.000.000 €
- **Projekttyp:** Operative Umsetzung & strategische Technologieeinführung
 - **Sektoren:**
 - Intelligente Energieinfrastruktur / Interoperabilitätsplattformen
 - GreenTech und digitale Transformation
 - Energieeffizienz und datengetriebene Betriebsprozesse

Dieses Projekt liegt an der Schnittstelle von Energiewende, digitaler Infrastruktur und grenzüberschreitender Logistikmodernisierung. Es zielt auf entscheidende Verbesserungen in energieeffizienten Systemen, Echtzeit-Projektintelligenz und integrierten Finanzierungsstrukturen ab.

CBA – Kosten-Nutzen-Analyse

- **Gesamtprojektinvestition (CAPEX + OPEX):** 130.000.000 €
- **Gesamter Umsatzprognose (8 Jahre):** 250.830.000 €
- **Restwert der Investition (nach 8 Jahren):** 12.207.000 €
 - **Erwartete Rendite (ROI):** 25,05 %
 - **BCR (Benefit-Cost Ratio):** 2,02

Für jeden investierten Euro generiert das Projekt 2,02 € an Rückfluss — ein Hinweis auf hohe Durchführbarkeit und finanziellen Nutzen.

CLV – Customer Lifetime Value

- **Kunden pro Jahr:** 59
- **Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde/Jahr:** 4.250.000 €
 - **Durchschnittliche Kundenlebensdauer:** 8 Jahre
 - **Gesamt-CLV (geschätzt):** 1.180.391.360 €

Dies zeigt das langfristige Monetarisierungspotenzial und die Leistungsfähigkeit bei Kundenbindung des Projekts.

CAC – Customer Acquisition Cost

- **Jährliche Marketingausgaben pro Kunde:** 472 €
- **Gesamtjahres-Marketinginvestition:** 27.848 €
 - **CLV zu CAC Verhältnis:**

Für jeden investierten Euro zur Kundenakquise generiert das Projekt über 42.400 € Lebenszeitwert — ein außergewöhnlich effizientes Verhältnis.

Gesamtbruttoumsatz (jährlich): 252.378.000 €

Total Gross Revenue (Annual): €252,378,000

Investor Brief

Das **PHL-Projekt** ist ein renditestarkes, skalierbares Infrastruktur- und Technologievorhaben mit Fokus auf strategische europäische Märkte. Es vereint **Smart-Grid-Logik**, **Projekt-Digitalisierung** und **multinationale Finanzierungscoordination**. Mit einem konservativen **ROI von 25,05 %**, einem enormen **Customer Lifetime Value von 1.180.391.360 €** und höchster Umsatz-Effizienz bietet das Projekt starke Grundlagen für Venture-Capital-Investoren, die Wert auf **Impact, Skalierbarkeit und Resilienz** legen.

Das Geschäftsmodell zeigt **Stabilität** und **attraktiven langfristigen Wert**, mit schlanken Kundenakquisitionskosten und diversifizierten Umsatzquellen. **PHL positioniert sich nicht nur als Produkt**, sondern als Plattform für **Energie, Logistik und Kapitalsteuerung** im grünen und digitalen Zeitalter.

Return on Investment (ROI)

ProjektHubLogistik (PHL) bietet ein breites Spektrum an Premium-Dienstleistungen in **Logistikberatung**, **Wartungsverträgen** und **strategischer Projektentwicklung**. Diese Services bilden die Grundlage des Geschäftsmodells und der Umsatzströme und liefern **überzeugende Renditen (ROI)** für Stakeholder und Investoren.

Finanzielle ROI-Übersicht:

- **Erwarteter ROI:** 25,04 %
- **Customer Lifetime Value (CLV):** 8 Jahre
- **Umsatzmodell:** Basierend auf einem diversifizierten Portfolio von hochpreisigen Beratungs- und operativen Dienstleistungen

Preisliste und Dienstleistungen

1. 450 Euro: Lebenslauf, Anschreiben und KMK zu DKP.
2. 1.350 Euro: GIS oder QlikSense.
3. 6.850 Euro pro Monat: 2 Stunden täglich im Monat im Büro für Beratung und ähnliches.
4. 10.000 Euro: Optionalen Paket Impact360.
5. 30.000 Euro: -Declaration of Honour and Exclusion Criteria -Power of Attorney.
-Administrative Information Form - AIF.
6. 40.000: Timetable Gant Chart.
7. 50.000 Euro: 10 Projektanträge im System HE2020 oder AZA.
8. 200.000 Euro: Förderung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens in einem Startup-Wettbewerb.
Von der Bewerbung bis zum Preis.
9. 460.000 Euro: Projekt Gesamtpaket Diensleistungen.
10. 675.000 Euro: Dokument hergestellt für EU Finanzierung.
11. 790.000 Euro: Gesamtpaket Dienstleistungen von Amazon Global Logistics.
12. 3.100.000 Euro: CINEA Paket
13. 5.000.000 Euro: IT Anwendung.
14. 7.200.000 Euro: Japanese Technical Assessment for the German Market (JTAGM).
15. 50.000.000 Euro: SEPA Verwaltung Bank.
16. 248.000.000 Euro: Projekteintritt, Projekt core und Projektausgang.
17. Auf Anfrage: Eine Taskforce von 167 Führungskräften, die für Ihre unternehmensweite logistische Herausforderung für die Jahrzehnte 2030, 2040 und 2050 eingesetzt werden sollen.

Dieser Preis beinhaltet die Verhandlung der 19% Mehrwertsteuer, Führungsnkräfte kommissionen und andere spezifische Kosten. Die Materialien und die genaue Beschreibung jeder Dienstleistung sind in diesem Preis enthalten. Das Budget wird im Voraus verhandelt, und die tatsächliche Beschaffung der Materialien und Dienstleistungen erfolgt in Absprache mit Ihnen. Bitte beachten Sie, dass nach Abschluss der Dienstleistung keine Materialer oder Ausrüstung zurück geben erfolg.

Logistikberatungs-Dienstleistungen

- Maßgeschneiderte Logistikoptimierung, abgestimmt auf unternehmensspezifische Anforderungen
- Planung und Umsetzung von Lager- und Versandlösungen
- Einrichtung von Inventar- und Lagerverwaltungssystemen sowie Leistungsüberwachung
- Transportoptimierung zur Reduzierung von Kosten und Durchlaufzeiten
- Projektmanagement für Logistikprojekte, einschließlich End-to-End-Umsetzung
- Individuelle Strategieberatung mit Fokus auf spezifische Logistikziele

Wartungsverträge

- Routinemäßige Wartung und Systemüberprüfungen
- Notfallreparaturdienste (24/7)
- Mitarbeiterschulungen und Optimierung der Systemnutzung
- Sicherheits- und Effizienz-Workshops
- Datenmanagement und Notfall-/Disaster-Recovery-Planung
- Analyse der Systemleistung und kontinuierliche Verbesserungsberatung
- Vollumfänglicher Support inklusive Reporting, Fehlerbehebung und strategischer Beratung