

# Carsten Seifert, Consulter Projektumzüge

Bei komplexen und großen Projektumzüge ist er immer häufiger dabei. 2012 verließ er CML und machte sich selbstständig. Zudem gibt er sein Wissen seit zwei Jahren an Umzugsspediteure weiter. Sein Name: Carsten Seifert.

**Herr Seifert, wie und wann haben Sie sich damals für das Consulting im Projektumzug entschieden?**

**Seifert:** 1994, damals als Speditionsleiter in einer Neumöbelspedition tätig, folgte ich einem Angebot einer Speditionskooperation, die zum damaligen Zeitpunkt einen Projektmanager für den Bereich Consulting Umzugsmanagement suchte. Ich ließ mir die Aufgabe genau erklären und war von den Schilderungen begeistert. Großumzüge im Detail zu planen und diese dann an einem oder mehreren Wochenenden umzusetzen / darzustellen; allein die Idee faszinierte mich. Es kam jedoch kurz darauf anders, ein Großauftrag, forderte seinen Tribut und aus der Position des Projektmanagers wurde die Position des Außenstellenleiters, und ich baute in dieser Speditionskooperation den Bereich Neumöbellogistik für einen namhaften Büromöbelhersteller im Outsourcing auf. Im Jahre 2001 trat dann mein ehemaliger Chef aus dieser Speditionskooperation an mich heran, da er zu diesem Zeitpunkt ein bekanntes Consultingunternehmen für Umzugsmanagement gekauft hatte. Er suchte einen Mitgesellschafter, der mit ihm zusammen das Projektgeschäft Umzugsmanagement komplett neu durchstrukturiert, mit dem Ziel die Marktposition weiter auszubauen, was uns dann in den darauffolgenden Jahren auch gelang.

**Und wann sind Sie dann in die Selbstständigkeit gegangen?**

**Seifert:** In die Selbstständigkeit bin ich erst elf Jahre später gegangen, nämlich im September 2012.

**Was waren die ausschlaggebenden**

**Gründe für diesen Schritt?**

**Seifert:** Sie können sicher sein, dass mir der Schritt zur Kündigung nach 11 Jahren Firmenzugehörigkeit, mit einem festen Gehalt als Geschäftsführer, gute Mitarbeiter im Projekt, volle Auftragsbüchern et cetera nicht leicht gefallen ist. Die Entscheidung aus einer solchen Position und einer derartig langen Unternehmenszugehörigkeit mit einem Aufgabenbereich, welches man mit Leidenschaft und Engagement ausgeführt hat, auszuscheiden, trifft man nicht aus einer Laune heraus. Dies war für mich ein langer, schmerzlicher Prozess, der mir persönlich sehr schwer gefallen ist. Heute jedoch, kann ich sagen, dass ich den Schritt in die Freiberuflichkeit nicht bereut habe.

**Was ist für Sie die persönliche Herausforderung im Consulting?**

**Seifert:** Für die Kunden ist ein Projektumzug in der Regel eine einmalige Herausforderung. Obwohl ich schon mehr als 250 Projektumzüge selbst geleitet habe, ist jeder Projektumzug für mich immer wieder eine neue Herausforderung. Um einen Projektumzug erfolgreich und mit der entsprechenden Budgettransparenz darzustellen, ist eine mehrmonatige detaillierte Planung unabdingbar. Zum Umzug heißt es dann, die minutiöse Planung umzusetzen und alle Gewerke und Dienstleister synchron zu steuern. Da es immer wieder andere Kunden und Dienstleister sind, ist es stets wieder eine neue Herausforderung, denn jedes Projekt ist in der Abwicklung einzigartig. Wenn dann zum Schluss nach erfolgtem Umzug der Kunde und alle eingebundenen Dienstleister und Schnittstellen auf ein erfolgreich

abgewickelter Projekt zurückblicken, erst dann ist für mich meine Arbeit im Projekt abgeschlossen, denn nur zufriedene Kunden erteilen einem eine positive Referenz und empfehlen einen auch weiter.

**Wenn Sie der Auftraggeber für die Planung heranzieht, wie gewinnen Sie dann das Vertrauen der Spediteure – denn Sie kennen deren Preiskalkulation ja meist besser als diese selbst –, dass keine ‚Drückerpresse‘ herauskommen?**

**Seifert:** Authentisch bleiben und Ehrlichkeit sind meine Devise. Bereits in der Ausschreibung nenne ich dem Spediteur und Bieter die mir bekannten Unwägbarkeiten. Das Ummengengerüst ist in meinen Ausschreibungen seit je her klar definiert. Weiterhin sind Ressourcenpläne einer der wesentlichen Bestandteile meiner Ausschreibungen. Dies ermöglicht dem Bieter oder Spediteur, seine Personal- und Equipmentressourcen auf die Projektanforderungen abzustimmen. Im Grunde genommen erhält der Bieter mit der Ressourcenplanung bereits eine Kalkulationsdatei, in der er nur noch seine Kennzahlen wie Durchlaufzeiten, Personalstärken, Stundensätze, Equipmentkosten eintragen braucht. Einzelne Spediteure haben mir bereits mitgeteilt, dass sie diese Ressourcenplanungen oft auch bei anderen Projektumzügen ergänzend zu ihrem eigenen Kalkulationstools einsetzen. Ich versuche jedoch den Kunden davon zu überzeugen, nicht alleine den Preis für die Beauftragung der Spedition entscheiden zu lassen. Ich empfehle ihm stets, verschiedene Kriterien bei der Auftragsvergabe mit einfließen zu lassen wie den Preis, die Ressourcenplanung,

die Logistikkonzeption, das Qualitäts- und Umweltmanagement sowie ein persönliches Aufklärungsgespräch. Preis und Ressourcenplanungen werden nach einer eindeutigen und auch den Bietern bekannten mathematisch hinterlegten Formel bewertet. Für die Logistikkonzeption gibt es eindeutige Bewertungskriterien, die nur einen sehr engen Interpretationsspielraum zulassen. Das Qualitätsmanagement wird in der Regel über eine Zertifizierung nachgewiesen. Immer öfter verfügen Speditionen mittlerweile auch über Umweltmanagementzertifizierungen. Bei geringen Punktunterschied der Bieter, kann das Aufklärungsgespräch dann die Entscheidung bringen. Das Aufklärungsgespräch führe ich grundsätzlich zusammen mit dem Auftraggeber. Die Moderation des Aufklärungsgesprächs erfolgt in der Regel durch meine Person, die Bewertung ausschließlich durch den Kunden. Alle Punkte addiert ergibt die Entscheidungs-Punktzahl. Durch dieses System ist die Neutralität des Consultings stets gewahrt. Es liegt somit in der Hand des Bieters, ob er den Auftrag erhält oder nicht. Ist ein Bieter dann vom Kunden beauftragt, gehe ich auf diesen zu und in der Regel gewinne ich auch bei unbekanntem Bieter deren Vertrauen, denn grundsätzlich stelle ich das Projekt unter das Motto „Jeder Einzelne ein Spezialist, alle zusammen ein starkes Team“.

**Mit wie vielen Speditionen arbeiten Sie zusammen, falls es eine solche Auswahlliste bei Ihnen gibt?**

**Seifert:** Es gibt keine ausgewählten Speditionen mit denen ich zusammenarbeite. Bei staatlichen Auftraggebern erfolgt in der Regel eine öffentliche Ausschreibung. Hierauf kann sich jeder Spediteur bewerben, der die Anforderungen erfüllt. In der privaten Wirtschaft liegen dem Einkauf oftmals schon Bewerbungen vor, denn viele Spediteure haben ihr eigenes Kundenmanagement, die proaktiv auf ihre potentielle Kunden zugehen oder bedienen sich externen Firmen wie beispielsweise „Ihr Kundenfinder“.

**Hat Sie schon einmal eine Spedition wirklich enttäuscht?**



Foto: privat/Seifert

**Seifert:** Ganz wenige, denn in der Regel versuche ich mit jedem Spediteur Unklarheiten bereits im Vorfeld zu klären. Kommt es dann zur Eskalation versuche ich zu schlichten und verfare auch dann nach meinem gerade genannten Motto.

**...und andersrum: Gab es Aufträge, die sogar besser abgewickelt wurden als von Ihnen geplant?**

**Seifert:** Oh ja, ich bin manchmal sehr überrascht über die hohen Servicelevel, die manche Spediteure haben. Auch haben manche Spediteure, insbesondere in kritischen Situationen, interessante Phantasien, die dann umgesetzt werden.

**Was würden Sie sagen: Wie viele Experten von ihrem Schlag und Ihre Know-how gibt es in Deutschland?**

**Seifert:** Das kann ich nicht sagen. Consultant im Umzugsmanagement mit CMC-Zertifizierung gibt es jedoch wenige.

**Und warum gibt es generell so wenig Consulter in Deutschland? Oder gibt es nur zu wenig ‚gute‘?**

**Seifert:** Wenn ich mich um einen Auftrag bewerbe, stehe ich im Wettbewerb mit anderen guten Consultern und jeder muss sich dem Markt und den Kräften des Marktes stellen. Mit Sicherheit spielen Referenzprojekte auch eine Rolle, aber wichtig ist es auch, den Kunden mit seinen Erfahrung und Konzeption zu überzeugen und dabei authentisch zu bleiben. Hierbei ist es auch wichtig, sich stets weiterzubilden und den Dialog zu

den Leistungsträgern zu halten. Manchmal sind es kleine Innovationen, die den Markt verändern können.

**Wie sind schwarze Schafe in Ihrem Beruf von Spediteuren auszumachen? Haben die überhaupt eine Chance, das zu erkennen?**

**Seifert:** Ich kenne keine „schwarzen Schafe“. Mit Sicherheit gibt es beim Consulting Umzugsmanagement auch Qualitätsunterschiede, aber das erkennt man vermutlich erst, wenn die Projektschritte eingeleitet sind. Wenn das Consulting Umzugsmanagement seine Arbeit ordnungsgemäß durchführt, kann der Spediteur darauf aufsetzen und Spediteure und Auftraggeber haben dadurch einen Win-Win-Effekt. Ich selbst habe es in meiner freiberuflichen Tätigkeit als Consultant einmal erlebt, dass sich ein Consultingunternehmen mit der Planung sehr schwer getan hatte. Der Kunde befürchtete, dass das Projekt vom Consultingunternehmen trotz enormer Erhöhung der Personalressourcen nicht im vorgegebenen Zeitrahmen und nicht mit der erforderlichen Qualität umgesetzt wird. Dies hätte für den Kunden auf Grund eingeleiteter Personalentscheidungen und Abmietungen von Gebäuden nicht vorhersehbare Konsequenzen nach sich ziehen können. Auf ausdrücklichen Wunsch dieses Kunden, bin ich dann kurzfristig in das Projekt unterstützend eingestiegen. Gemeinsam führten wir dieses Projekt dann zum Erfolg. Mein Honorar war zum Teil auf Erfolgsprämie ausgerichtet.