



Opdracht 16: Diverse transporten en marketing 3

Kader 3

Inleiding 4

Opdracht A. Directe transporten 5

Opdracht B. Groepage transporten 6

Opdracht C. Gecombineerd transport 7

Opdracht D. Marketing 8

Achtergrondinformatie 9

Handige websites bij deze opdracht: 9

Opdracht 16: Diverse transporten en marketing

Kader

|  |  |
| --- | --- |
| **Leerdoel** | Internationale transportopdrachten en klantenbinding |
| **Taxonomiecode Romiszowski** | Pc (Productieve vaardigheid, cognitief)Toelichting: Productieve vaardigheid = toepassen van geleerde informatie in een nieuwe situatie. De student bedenkt oplossingen, analyseert en geeft adviesCognitief = denken |
| **Leersituatie**  | Diverse internationale transportopdrachten.Promotieplan voor nieuw logistiek bedrijf  |
| **Randvoorwaarden** | Achtergrondinformatie verzamelen op internet.Gevonden informatie combineren met geleerde informatie binnen de groep. |
| **Leerstrategieën** | Context doorgronden van diverse internationale transportopdrachten.Mogelijkheden klantenbinding uitdenken.uitgewerkt:* beschrijven directe transporten, inclusief calculaties
* beschrijving groepage transport, inclusief ritplanning
* beschrijving gecombineerd transport, met verschillende modaliteiten over diverse EU-landen
* benodigde documenten bij internationaal transport, inclusief verschillend tussen DUI, NL en GB
* marketing-mix toepassen
* corporate identity bedenken
* pr-materiaal bedenken en ontwikkelen
* klantgericht presenteren (in Engels)
 |
| **Werkvormen** | Groepsopdracht met Duitse en Nederlandse leerlingen. |
| **SBU’s** | 80 uur |
| **Gewenste voorkennis** | Basiskennis marketing en marketing mixKenmerken directe transporten Eigenschappen gecombineerd transportKenmerken groupage transportenBasiskennis ritplanningInternationale documentenOvereenkomstenCorporate identityMarketing-mixPresentatietechniekenSpreken Engels |
| **Versie** | 2014 |

Inleiding

Vermeer Transport en Logistiek Ltd. wil haar marktpositie versterken en haar concurrentiepositie verbeteren. Het is de bedoeling om de markt van het grensoverschrijdend verkeer nadrukkelijker te gaan bedienen. Dat wil Vermeer Transport en Logistiek Ltd. bereiken door meer internationale groepage en gecombineerde transporten van en naar Groot-Brittannië aan te gaan bieden. Ook wil de bedrijfsleiding direct transport binnen de EU versterken.

Om potentiële klanten te werven is Vermeer Transport op zoek naar een nieuw marketingconcept.

De bedrijfsgegevens van Vermeer Transport zijn opgenomen in de Caseomschrijving Vermeer Transport en Logistiek.

Het wordt een belangrijke wijziging in de strategie, die ervoor moet zorgen dat ook in de toekomst de concurrentiepositie van Vermeer goed blijft.

Aan jullie wordt gevraagd om in deze opdracht Vermeer Transport te adviseren. Heel praktisch aan de hand van een concrete transportopdracht.

En ook om voor Vermeer Transport een corparate identity te bedenken.

Opdracht A. Directe transporten

1. De Kronberg Lebensmittel AG, Münsterstrasse 33, 33428 Harsewinkel, vraagt aan Vermeer Transport om regelmatig complete ladingen van Harsewinkel naar Dordrecht en terug te transporteren. De ontvanger is Kühne en Heitz BV, Brouwersdijk 349, 3314 GP Dordrecht.

 De zendingen uit Nederland bestaan uit groente en andere oosterse levensmiddelen, die op Europallets verpakt zijn. De zendingen uit Duitsland bestaan uit koel-/vriesproducten op pallets.

 Maak het precieze verloop van het transport inzichtelijk. Gebruik de benodigde gegevens uit de

 Caseomschrijving van Vermeer Transport en Logistiek. Ga bij de uitwerking in op de volgende punten:

* + - Tolkosten (DUI en NL)
		- Offertecalculatie (uurtarief: € 53,60 ; km-tarief: € 0,67)
		- Papieren en licenties (verschillen tussen DUI en NL)
		- Vrachtbeveiligingsvoorschriften (verschillen tussen DUI en NL)
		- Extra service mogelijkheden voor de klant
		- Aansprakelijkheid en verzekeringen
		- Route en planning van de ritten
		- Inzet van het voertuig
		- HACCP omzetting
		- Rechtsgrondslag
		- Het volgen van de zending
1. Geef aan welke mogelijke afwikkelingsproblemen er kunnen ontstaan bij de koel-/vriesproducten (minimaal 4 problemen benoemen). Geef bij ieder probleem aan wat een mogelijke oplossing is.
2. Maak een presentatie van de uitwerking. De presentatie is bedoeld om potentiële klanten te laten zien hoe Vermeer Transport en Logistiek de transporten uitvoert.
3. Presenteer het resultaat aan de groep.

Opdracht B. Groepage transporten

1. Vermeer Transport en Logistiek krijgt van verschillende klanten uit de regio Münster levensmiddelen aangeboden. Deze goederen moeten in groepage naar Nijmegen vervoerd worden. In Nijmegen worden de goederen verdeeld voor de regio distributie in de omgeving van Nijmegen. Daarnaast krijgt TransLog BV van klanten uit Nijmegen waren aangeboden, die in groepage vervoerd moeten worden naar Münster, om daar te distribueren. In het overzicht zijn de plaatsen voor regio-distributie aangegeven.

| Regio Münsterafhalen | Regio Nijmegendistribueren | Regio Nijmegenafhalen | Regio Münsterdistribueren |
| --- | --- | --- | --- |
| Telgte | Zeist | Arnhem | Osnabrück |
| Greven | Utrecht | Ede | Dülmen |
| Warendorf | Amersfoort | Venray | Ennigerloh |
| Ascheberg | Apeldoorn | Tilburg | Cooesfeld |
| Rheine | Kleve | s-Hertogenbosch | Steinfurt |
| Ibbenbüren | Waalwijk | Gorinchem | Lengerich |

 Elke klant geeft gemiddeld een groepagezending op van 3 Europallets met een gewicht van 250 kg per pallet. Het hoofdtraject wordt door TransLog uitgevoerd met eigen voertuigen. Het voor- en natraject moet ingepland worden.

* + - Stel voor het verzamelen van de goederen in Munster en distribueren van de goederen in Nijmegen een ritplanning op.
		- Stel voor het verzamelen van de goederen in Nijmegen en distribueren van de goederen in Munster een ritplanning op.
1. Welke contracten sluiten Münster en Nijmegen af met de leveranciers?
	* + zijn er verschillen tussen de Duitse en Nederlandse situatie?
		+ maak de verschillen in de rechtsgrondslag duidelijk.

1. Welke contracten sluiten Münster en Nijmegen af met de ontvangers/klanten?
	* + zijn er verschillen tussen de Duitse en Nederlandse situatie? (en zo ja, welke zijn dat precies?)
		+ geef aan wat de verplichtingen naar de klant zijn in Nederland en Duitsland.
2. Welke papieren zijn nodig voor de afwikkeling in Nederland? En welke voor de afwikkeling in Duitsland?
3. Onderzoek een mogelijke deelname aan een internationale groepage-coöperatie. Benoem de voor- en de nadelen in een overzicht.

Opdracht C. Gecombineerd transport

1. Vermeer Transport en Logistiek krijgt de opdracht van een klant uit Telgte om een zending naar Groot-Brittanië te brengen. De ontvanger is een staalfabriek in Ipswich (GB). Bij de opdracht worden de volgende gegevens verstrekt:
	* + Inhoud: een machine voor het drogen van stalen staven
		+ Gewicht: 12.000 kg
		+ Verpakking: Houten kist
		+ Opmerking: Gedurende 3 maanden moet elke week één machine met de hiervoor genoemde specificaties bij de ontvanger worden afgeleverd.

 Maak inzichtelijk hoe de afwikkeling van dit transport vanuit Duitsland via een haven in Nederland naar Groot-Brittanië in z’n werk gaat.

1. Maak een offerte voor de klant in Telgte.
	* + maak onderscheid in verschillende kostenbestanddelen
		+ let op tol in Duitsland en Nederland
2. Geef aan hoe de lading gezekerd moet worden bij alle in te zetten modaliteiten.
	* + Gelden er verschillende voorschriften in Duitsland, Nederland en Groot-Brittanië?
		+ Geef de rechtsgrondslagen aan die gelden.
3. Benoem de licenties die nodig zijn voor het vervoer in Duitsland, Nederland en Groot-Brittanië.
4. Beschrijf het verloop van het transport en maak dit met een schema visueel.
5. Zoek uit welke overtocht de goedkoopste is en hou daarbij rekening met de transit tijd.
6. Verwerk alle resultaten uit deze opdracht in een Engelse presentatie en presenteer de resultaten aan de groep.

Opdracht D. Marketing

1. Door een lot uit de loterij is er een startkapitaal beschikbaar gekomen om een logistiek bedrijf op te zetten. De loterijwinnaar vraagt jullie om daarbij te helpen. Het moet een logistieke onderneming worden met twee vestigingen. Eén in Münster en één in Nijmegen. Om de nieuwe onderneming succesvol op te starten is er een nieuw marketingconcept nodig.

 Met de loterijwinnaar komen jullie tot een aantal vragen waar antwoord op moet komen:

* + - Welke producten bied het bedrijf straks aan?
		- Hoe komen de producten bij de klant?
		- Welke prijzen moeten aan de producten komen te hangen?
		- Hoe wordt de nieuwe onderneming bekend?
		- Wat is geschikte reclame?
		- Waarin gaat het bedrijf zich onderscheiden van concurrenten?

 Stel een marketing-mix op, waarin al deze vragen worden beantwoordt.

1. Hoe zou een geschikte Corporate Identity voor de onderneming eruit kunnen zien?
2. Laat de mogelijkheden van Sales Promotion zien.
3. Maak een flyer, een website of een geschikte advertentie voor het bedrijf. Zorg dat zichtbaar wordt dat het nieuwe concept wervend is voor (toekomstige) klanten.
4. Verwerk alle ideeën in een presentatie en presenteer het geheel aan de groep.

Achtergrondinformatie

Er is geen specifieke achtergrondinformatie bij deze opdracht.

Handige websites bij deze opdracht:

Er zijn geen specifieke websites benoemd voor deze opdracht.