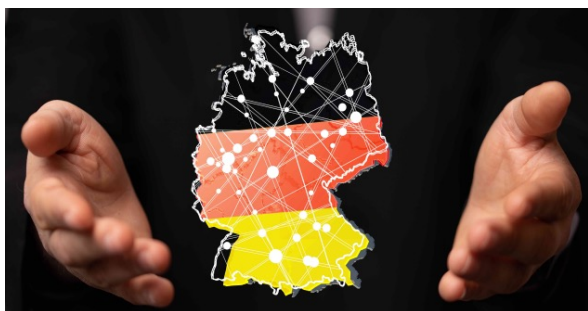


Sortimentsgestaltung und Warenpräsentation im Produktionsverbindungshandel



Peter Ludewig
Senior Consultant

E-Mail:
pludewig@conlab.de
Mobil:
+49 172 419 34 64



Branche	Handwerk & Bau / Baustoffhandel
Kompetenz	Marketing & Vertrieb - Sortimente / Verkauf / Warenpräsentation
Detailkompetenz	Einheitlicher Marktauftritt in dezentralen Organisationen
Projekt	Sortimentsgestaltung und Warenpräsentation im Produktionsverbindungshandel
Unternehmen	Filialisierter Baustoffhandel mit fast 200 Niederlassungen in Deutschland. Das Niederlassungsnetz ist über Jahrzehnte vor allem durch externes Wachstum immer weiter vergrößert worden, was zu einer sehr heterogenen Struktur geführt hat. Das Führungssystem des Unternehmens setzt klar auf Dezentralität, was zum einen eine schlanke Organisation („kein Wasserkopf“) zur Folge hat. Zum anderen verhindern starke regionale Führungskräfte („Regionalfürsten“) ein einheitliches Sortimentskonzept sowie einen einheitlichen Marktauftritt. Die marktführende Position des Unternehmens konnte damit gegenüber meist deutlich kleineren Wettbewerbern kaum genutzt werden. Weitere Herausforderungen sind der zunehmende Wettbewerb durch Baumarktketten (DIY) und Online-Handel.
Aufgaben und Projekthinhalte	<p>Eine modular strukturierte einheitliche Sortimentsgestaltung sollte zu einer Vereinheitlichung des Marktauftritts sowie besseren Einkaufspreisen führen, ohne dabei die vorhandenen regionalen Stärkenprofile zu verlieren.</p> <p>Über die Einrichtung von klar gestalteten Selbstbedienungszonen für die Profikunden sollten lange Wartezeiten für die Kunden und Personalkosten (für die Kommisionierung) reduziert werden.</p> <p>In größeren Niederlassungen sollten Ausstellungsbereiche eingerichtet werden, die den dreistufigen Vertriebsweg unterstützen. In den Ausstellungen sollten Endkunden im Auftrag der direkten Kunden (z.B. Handwerks- und Bauunternehmen) beraten werden können.</p> <p>Die vorhandene CI-Richtlinie (Corporate Identity) sollte ohne hohen Kostenaufwand in den Niederlassungen verstärkt durchgesetzt werden.</p>
Ergebnisse	Durch den modularen Aufbau der einzelnen Teilkonzepte (Sortimente, SB-Zonen, Ausstellungen und Corporate Identity) konnte bei den regionalen Führungskräften eine breite Akzeptanz für das Gesamtprojekt erzielt werden. Die Modularisierung ermöglichte auch die schrittweise Umsetzung des Konzeptes neben dem operativen Geschäft. Geschickte interne Kommunikation von „Erfolgsgeschichten“ führten zu vermehrtem „sportlichen Ehrgeiz“ bei den dezentralen Führungskräften. Insgesamt führte dies zu einer hohen Umsetzungsquote, die in der dezentralen Unternehmensorganisation zuvor noch nie erreicht werden konnte.

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :

Peter Ludewig · pludewig@conlab.de · Telefon 0172 419 34 64

conlab Unternehmerverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 – 88 242 321 · info@conlab.de · www.conlab.de