



Team Retail Excellence GmbH
 Tußmannstraße 70 | D-40477 Düsseldorf
 Telefon +49(0)211.44 03 86-0 | Fax +49(0)211.44 03 86-11
 www.retail-excellence.com

Multichannel - Multichallenge



Ein mittelständisches Multichannel-Unternehmen, Teil einer internationalen Gruppe, muss nach einer verfehlten Sortiments- und Expansionspolitik einen Turnaround schaffen. Das neue Management beginnt den Sanierungskurs mit Schließungen und Kostenabbau, schafft die Wende in wenigen Monaten. Aber der Weg zu Break Even und „Best in Class“ ist weit, besonders für den Einkauf, der aus einer Hand drei Vertriebsformate optimal bedienen muss. Die Herausforderung: Die Anforderungen der Vertriebslinien driften auseinander – trotzdem müssen Synergien geschaffen werden.

Team Retail Excellence unterstützt die Geschäftsführung bei der Organisation des Turnarounds, zeigt nach kurzer Analyse die operativen und wirtschaftlichen Potenziale auf und erhält den Auftrag, den Einkauf neu zu strukturieren: Marke, Eigenmarke, Textil, Hartwaren, Saisonartikel, Never out of Stock, Concession, Special Make-ups, Kompetenzartikel, Randsortimente, Einkauf in die Fläche, Ausbau Internet mit Anforderungen, die nach Vertriebslinien unterschiedlicher nicht sein könnten – und das alles bitte mit sofortiger Ergebniswirkung; es gilt den Break Even zu erreichen.

Zwölf intensive Monate später: Das Unternehmen hat den Break Even in Sichtweite und ist auf dem besten Weg, alle Vertriebslinien zu positivem Deckungsbeitrag oder gar Ertrag zu führen.

Team Retail Excellence half,

- die Einkaufsorganisation umzubauen,
- das Kompetenzprofil der Einkäufer/des Einkaufs zu stärken,
- den Rohertrag zu steigern,
- die Flächen und Seitenleistung zu steigern und
- die Prozesse zu verschlanken.

