



Konsolidierung und Rekonstrukurierung für neues gesundes Wachstum

Eine international agierende Sports- und Lifestyle-Marke, mit ca. 500 eigenen Filialen in 40 Ländern, sucht nach einem dynamischen Wachstumskurs und zuletzt sinkenden Erträgen eine qualifizierte Bestandsaufnahme des Geschäftsfeldes Retail.

Mit einem Team von zwei qualifizierten Managern analysiert Team Retail Excellence in sechs Wochen den Ausgangspunkt der 20 europäischen Retail-Länder, erarbeitet mit dem Management eine Potenzialermittlung sowie Ansatzpunkte für Managementprogramme.

Mit Abschluss der Bestandsaufnahme bittet der Vorstand um die ergänzende Analyse der übrigen Retail-Länder, u. a. mit einem Schwerpunkt auf die Märkte Brasilien, Russland, Indien und China. Nach Analyse und Auswertung des Gesamtportfolios sowie Erhebung der strategischen und strukturellen Defizite empfiehlt Team Retail Excellence einen Wachstumsstopp und einen Konsolidierungskurs.



Team Retail Excellence entwickelt zusammen mit dem Controlling ein entsprechendes Budget und eine 5-Jahres-Planung. Den Schwerpunkt der Investitionsbudgets bildet die Entwicklung eines Restrukturierungspaketes. Der Kernpunkt, der Break-Even-Punkt des Umsatzes, soll deutlich gesenkt werden. Eine ganze Reihe Filialen stehen auf dem Prüfstand, die Overhead-Struktur soll neu gestaltet werden, ggf. wird man sich aus strategisch weniger bedeutenden Märkten zurückziehen.

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

Zehn Monate nach Beginn der Zusammenarbeit hält die Umsetzungsunterstützung durch Team Retail Excellence an. Mittlerweile haben fünf Team Retail Excellence Manager mit unterschiedlichen Kompetenzfeldern strukturierte Unternehmensentwicklung leisten können.

Zu den „Deliverables“ gehören u. a.

- Diverse Retail-Analysen und Planungsinstrumente (u. a. Country Readiness Assessment)
- Manual über die Top 20 Global Retail Benchmarks
- Ein Restrukturierungsplan zum Abbau von Overhead-Kosten von mehr als 25%
- Eine neue Retail-Vision und -Strategie
- Managementprogramme für Turnaround

Mit dem Retail-Vorstand beginnen wir jetzt die Strukturierung der Neuausrichtung.

