

Zurück auf den Wachstumspfad

Wiedergewonnene Wettbewerbsstärke dank konsequenter Kostenoptimierung und Marktorientierung

büro-fürrer

Mit wirtschaftlichen Turbulenzen muss heute jedes Unternehmen umgehen können. Nur mit einem ganzheitlichen Blick, der sowohl die Umsatz- als auch die Kostenseite in Betracht zieht, können diese bewältigt werden. Die schonungslose Offenlegung aller Potenziale und der unbedingte Wille zur Veränderung sind dabei wesentliche Erfolgsfaktoren.

Der Kunde

- Büro Furrer AG, CH-Zürich
- Führendes Versand- und Einrichtungsunternehmen der Schweiz mit den Bereichen Büromaterial, Kaffee und Büroeinrichtungen (Marktleader Schweiz)
- Umsatz 2004: CHF 136 Mio., Anzahl Mitarbeiter: 300
- Büromaterialsortiment: 10'000 Artikel, ca. 550'000 Bestellungen, davon werden 70% über E-Commerce abgewickelt, hochautomatisiertes Logistikzentrum

Das Ziel

- Schaffen der Grundlagen für zukünftiges Wachstum: Sortiment, Preise, Prozesse, Strukturen
- Optimieren der Kosten infolge einer Wachstumsschwäche

Die Lösung

- Fokussieren der Organisation und Marketingaktivitäten auf die beiden Geschäftsbereiche Office (KMUs) und Contracting (Grosskunden).
- Straffen des Sortiments und Einführen eines kostengerechten Pricing-Systems (Bestellmengen-, Dienstleistungskonditionen).
- Prozess-Reengineering über die ganze Wertschöpfungskette; Eliminieren von unnötigen Aktivitäten, Schnittstellen und Doppelspurigkeiten.
- Aufbau einer strategischen Beschaffung, einer neuen Zusammenarbeit mit Schlüssellieferanten und einer optimierten Lagerbewirtschaftung.

Der Nutzen für den Kunden

- Die Kundensegmente werden massgeschneidert bearbeitet.
- Die Preiskonditionen sind sowohl wirtschaftlich als auch für die Kunden attraktiv.
- Effiziente und transparente Abläufe führen zur besseren Kundenbearbeitung und -betreuung.
- Die jährliche Kosteneinsparung liegt bei über CHF 2 Mio.
- Die Marktposition ist gestärkt und neue Kunden sind gewonnen.