

## Strategische Unternehmensführung

Eine klare strategische Ausrichtung – konsequent umgesetzt – ist Voraussetzung für die Marktführerschaft.



Preis- und Margendruck sowie ein offensiver Verdrängungskampf prägen den Vertrieb von Consumer Systems in der Schweiz. Diese Herausforderungen können nur mit einer klar fokussierten, kundenorientierten Strategie sowie mit effizienten Strukturen und Prozessen erfolgreich gemeistert werden.

### Der Kunde

- John Lay Electronics AG, CH-Littau/Luzern, Generalimporteur für Consumer- und Professional-Systems der Marken Panasonic und Technics
- Vertrieb von Consumer-Systems in den Segmenten Audio/Video, Household, Telecom und Data-Products über den Fachhandel, Ketten und Warenhäuser
- Gesamtlösungsanbieter von Business Solutions in den Segmenten Security, Telecom, Professional Audio/Video und Multimedia
- Umsatz: ca. CHF 250 Mio.; Anzahl Mitarbeiter: ca. 180

### Das Ziel

- Mit der Marke Panasonic im Consumer Electronics Markt Schweiz die Nr. 1 werden
- In definierten Anwendungsgebieten als Gesamtverantwortlicher für Lösungen und Systeme in der Schweiz eine führende Marktstellung einnehmen und damit ein zweites Standbein etablieren
- Als Unternehmen eigenständig bleiben

### Die Lösung

- Erarbeiten von Unternehmensstrategie und Mittelfristplanung mit rollender jährlicher Überprüfung
- Konsequentes Ausrichten der Führungs- und Organisationsstruktur auf die Strategie
- Führen mit Zielvorgaben: Systematisches Ableiten der operativen Ziele aus der Strategie für alle Führungsebenen

### Der Nutzen für den Kunden

- Consumer Systems: Marktposition und Marktanteile der Marke Panasonic wurden in den strategisch relevanten Segmenten ausgebaut und eine führende Marktstellung erreicht.
- Business Solutions: Die Organisation wurde massiv ausgebaut und mit der Realisierung verschiedener prestigeträchtiger Schlüsselprojekte der Durchbruch im neuen Geschäftsfeld erzielt.
- Die Ertragskraft des Unternehmens wurde nachhaltig gestärkt.