

Vom traditionellen Familienunternehmen zum erfolgreichen Nischenplayer

**„Der Vater erstellt, der Sohn erhält, dem Enkel...“
(nach Thomas Mann, Die «Buddenbrooks»)**



...wenn bereits die Söhne dafür sorgen, dass ein Unternehmen nicht nur erhalten wird, sondern sich flexibel den verändernden Marktanforderungen anpasst, kann aus einer traditionell gewachsen und geführten Familien-AG ein erfolgreiches und modernes Unternehmen entstehen. Den Enkeln kann so – anders als im Roman von Thomas Mann – ein auf Wachstum ausgerichtetes Unternehmen übergeben werden.

Der Kunde

- Wullehus-Mode AG, CH-Konolfingen
- Versandhaus für Textilien und Hartwaren, mit speziellem Fokus auf Konsumenten in ländlichen Gebieten und Senioren
- Anzahl Mitarbeitende ca. 50

Das Ziel

- Überführung eines traditionell gewachsenen Familienbetriebes in ein professionell geführtes modernes Unternehmen
- Eine vom Management und den Aktionären getragene Strategie entwickeln und umsetzen
- Die Rentabilität erhöhen
- Konzentration auf das Kerngeschäft

Die Lösung

- Die gewachsene Führungsstruktur durch ein professionelles Management unter Einbezug von externen Führungskräften ablösen
- Den Verwaltungsrat durch externe Mitglieder (keine Familienmitglieder) verstärken
- Die Unternehmensstrategie im Hinblick auf die definierten Zielgruppen überprüfen und ausrichten
- Kontrollierter Rückzug aus dem nicht rentablen stationären Handel
- Umsetzung des Kosteneinsparprogrammes „Challenge“

Der Nutzen für den Kunden

- Die Marktposition im tendenziell rückläufigen Versandgeschäft wurde ausgebaut
- Die Marktleistung des Unternehmens ist klar auf die definierten Zielgruppen ausgerichtet
- Der Turnaround wurde geschafft
- Die Grundlagen für ein gezieltes Wachstum in der angestrebten Marktnische sind gelegt