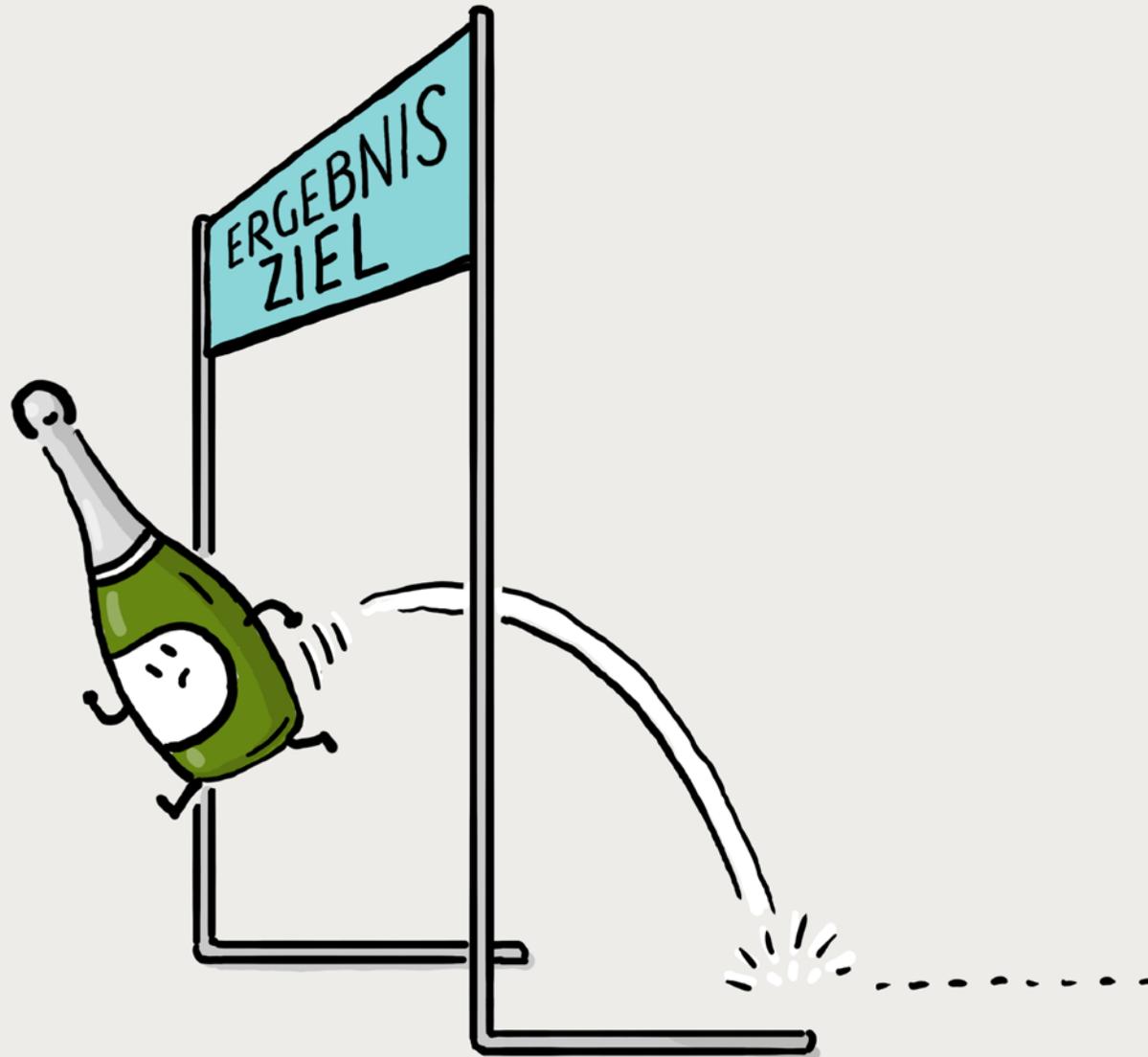




Wie ein Großhändler mit dem Roten Elefanten durchstartete

Ein Czipin Erfolgs-Case



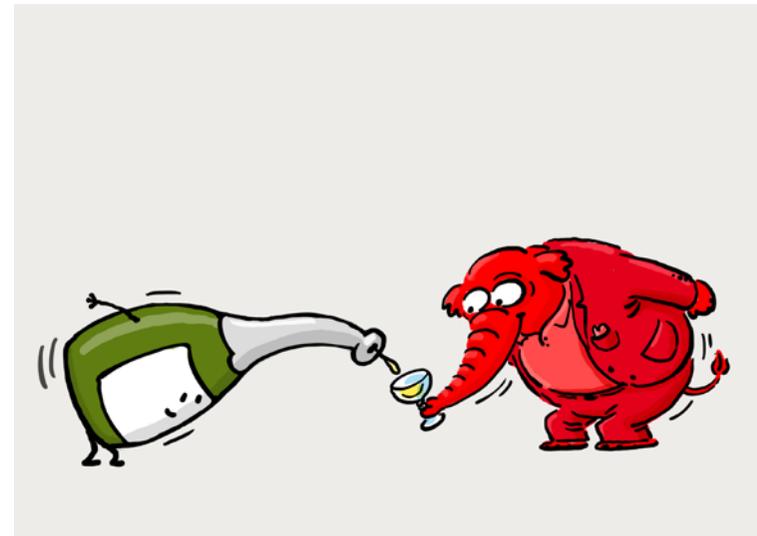
**Ausgangs-
situation:**

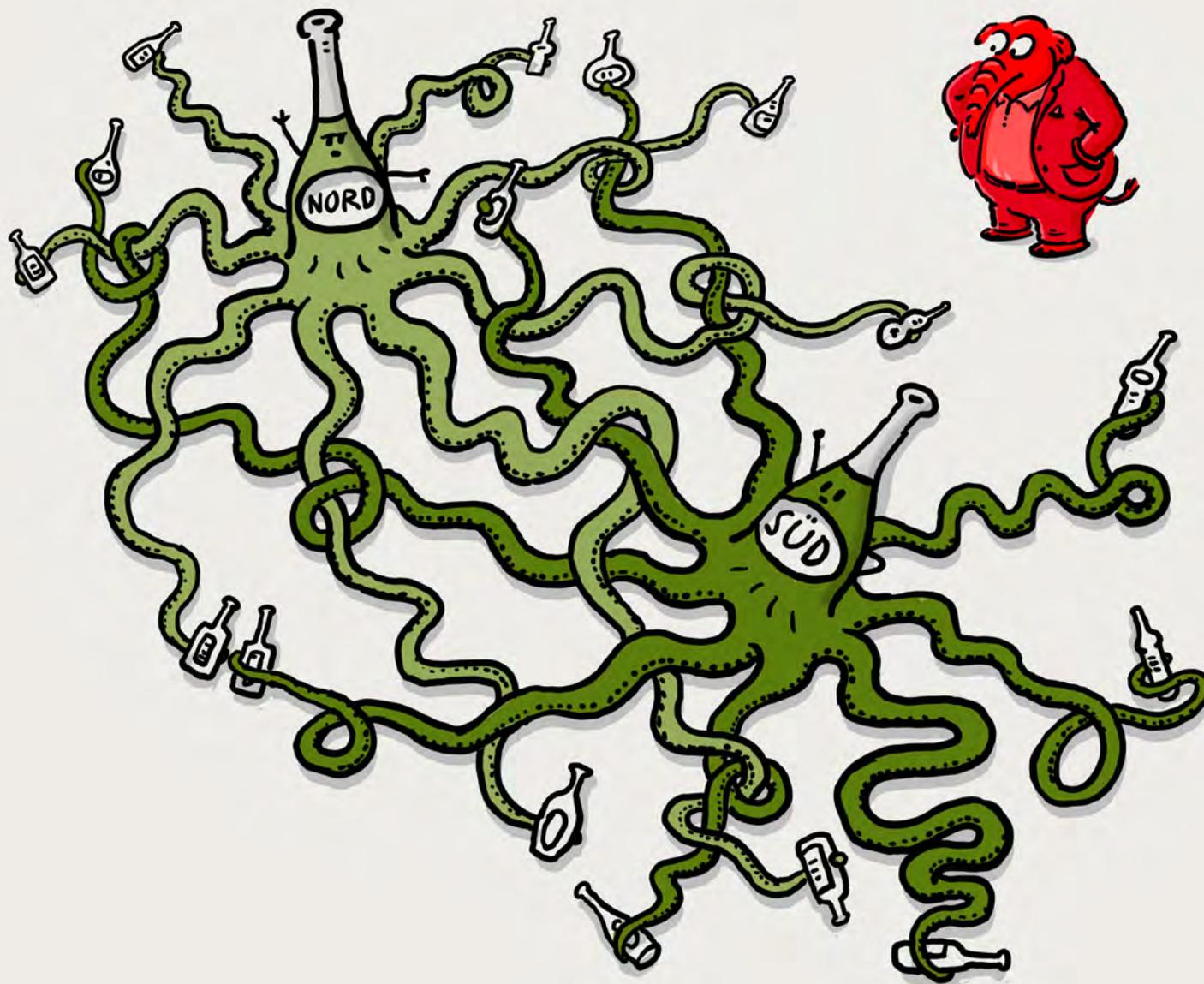
**Die Zielvorgaben
werden
nicht erfüllt**

Der Geschäftsführer
tut das einzig **Richtige:**



Die Probe
bringt
die Probleme
an den Tag





#1

Zwei **parallel**
agierende
Standorte

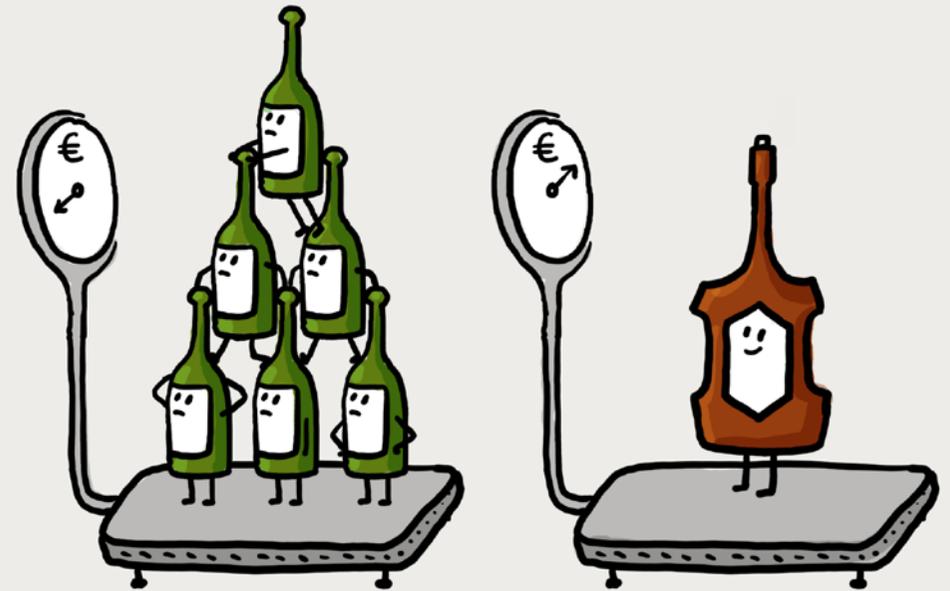
#2

Die Mitarbeiter im Verkauf sind mehr
mit sich beschäftigt als mit den Kunden



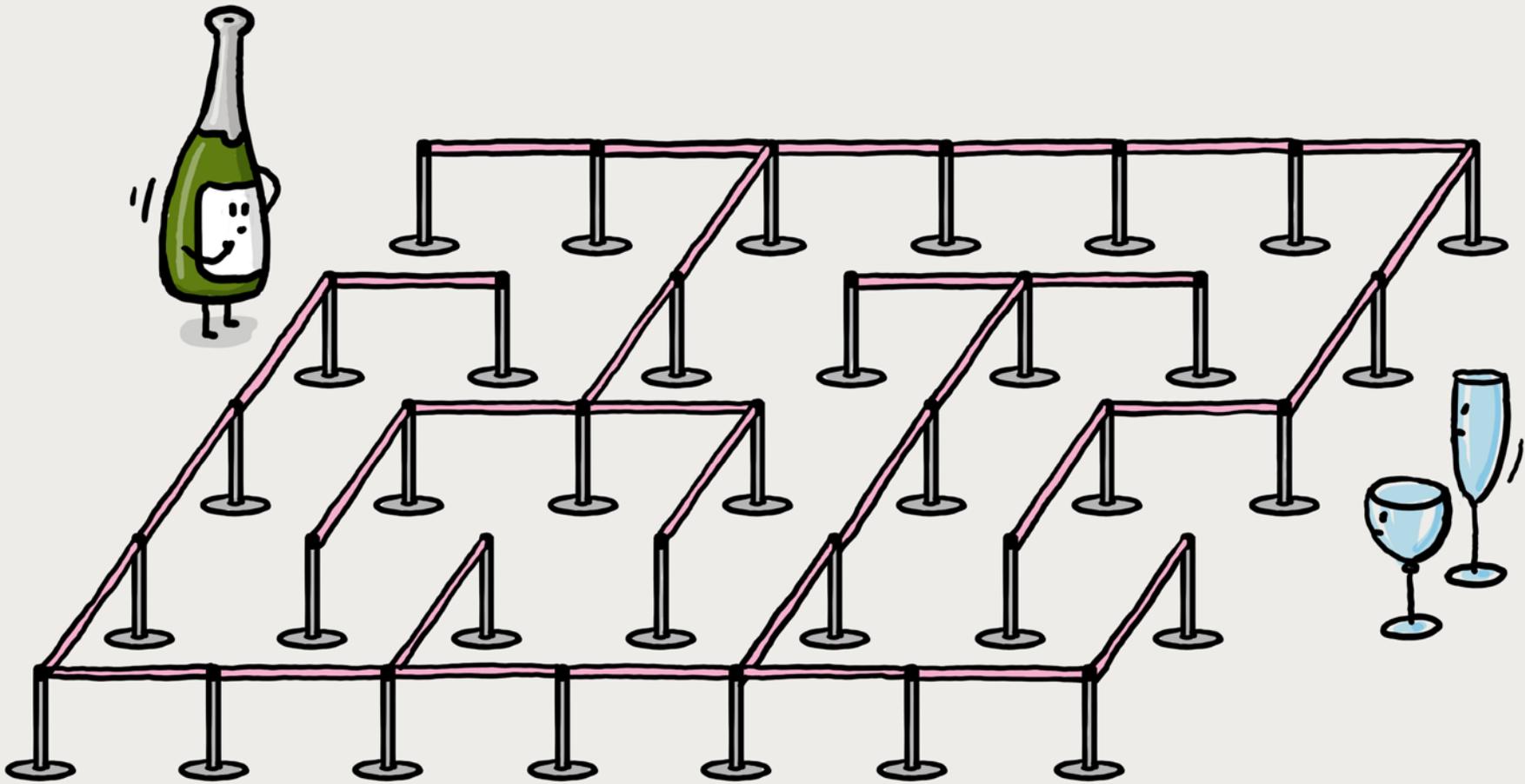
#3

Konzentration **auf Menge**
statt auf Marge



#4

Wege zum Kunden sind **sehr kompliziert**





#5

Schlechte
IT-Unterstützung
wegen fehlerhafter
Systeme

#6

Wenig Transparenz –

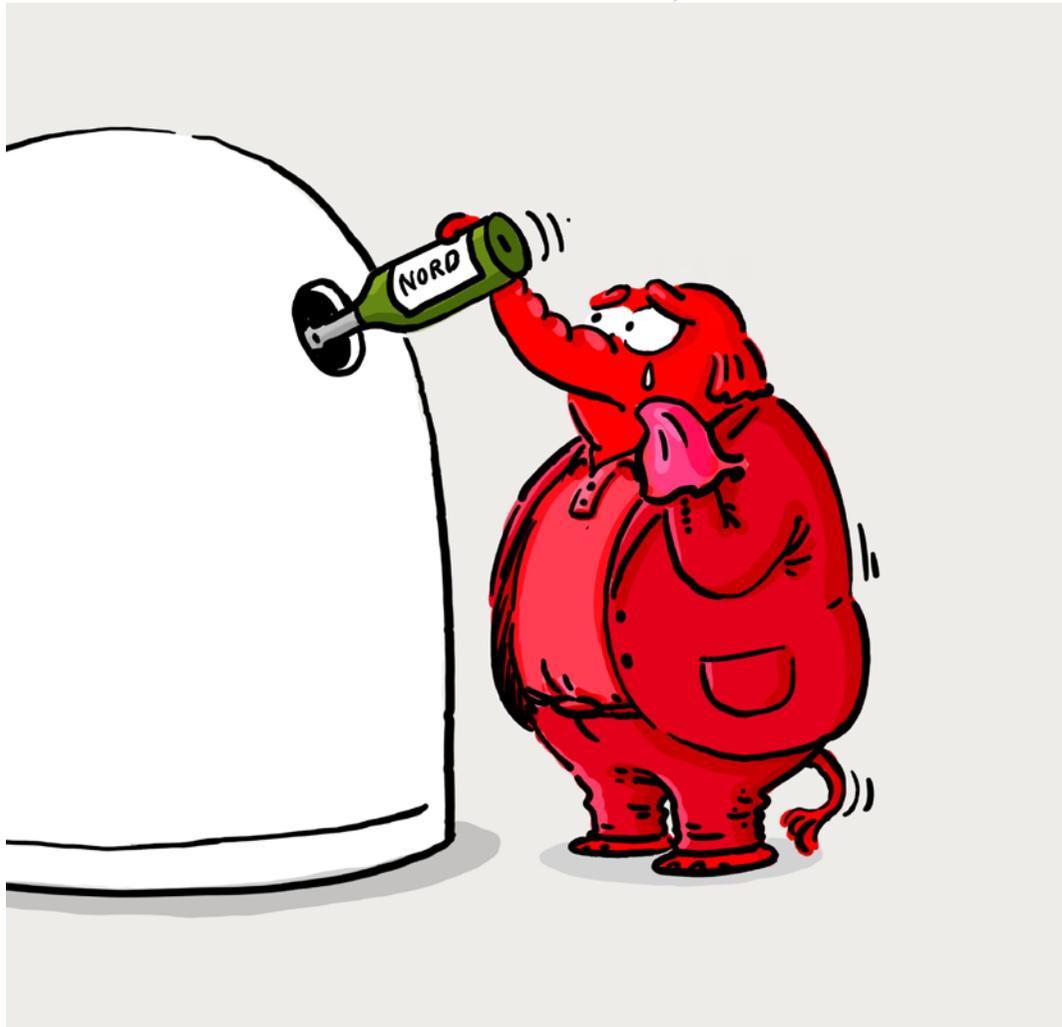
*Führungskräfte
und Mitarbeiter
wissen nicht,
was Sache ist*



DIE LÖSUNG



Schließung
Standort **Nord**



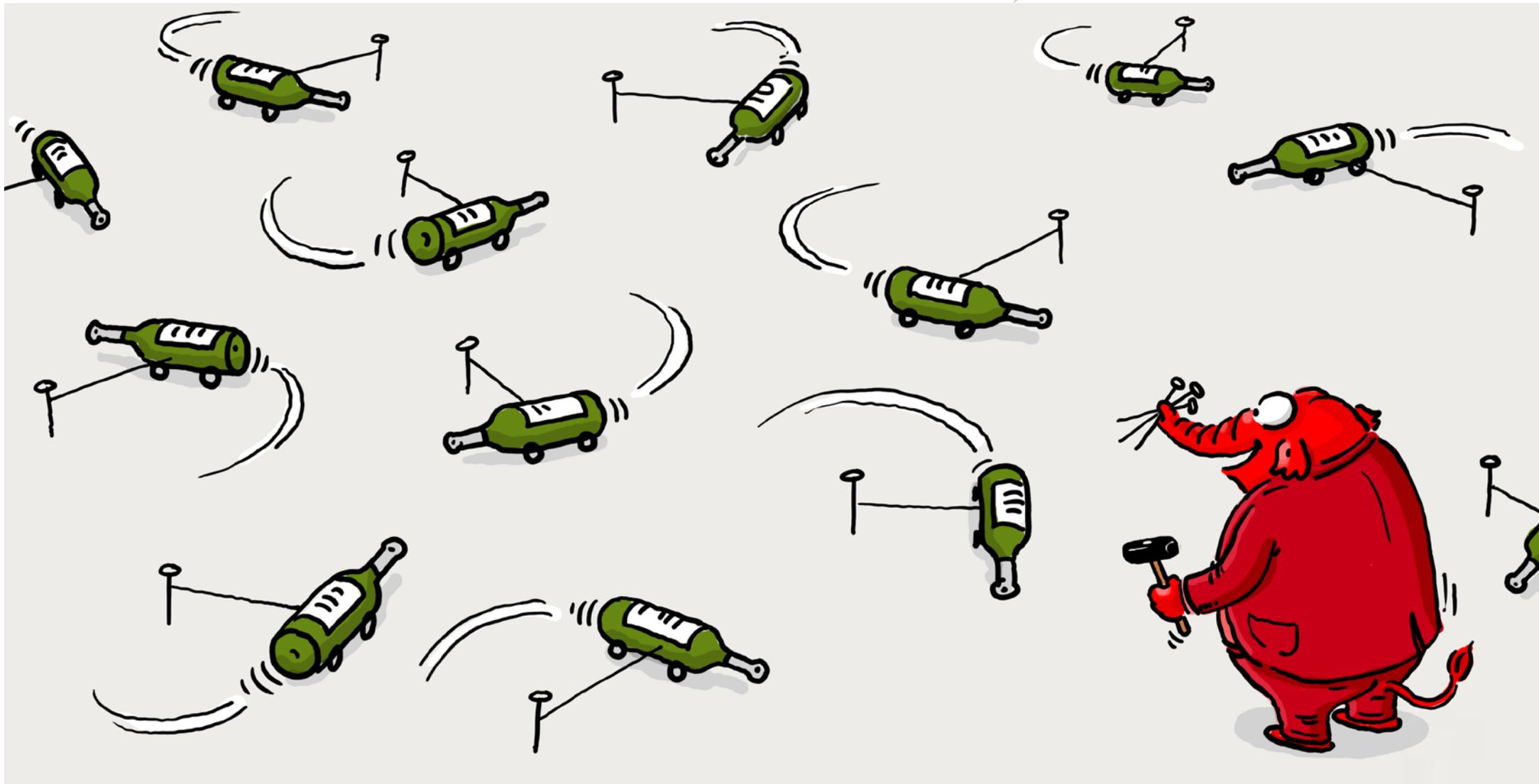
Zentralisierung der Abwicklung
am Standort **Süd**



Verschlangung der Prozesse



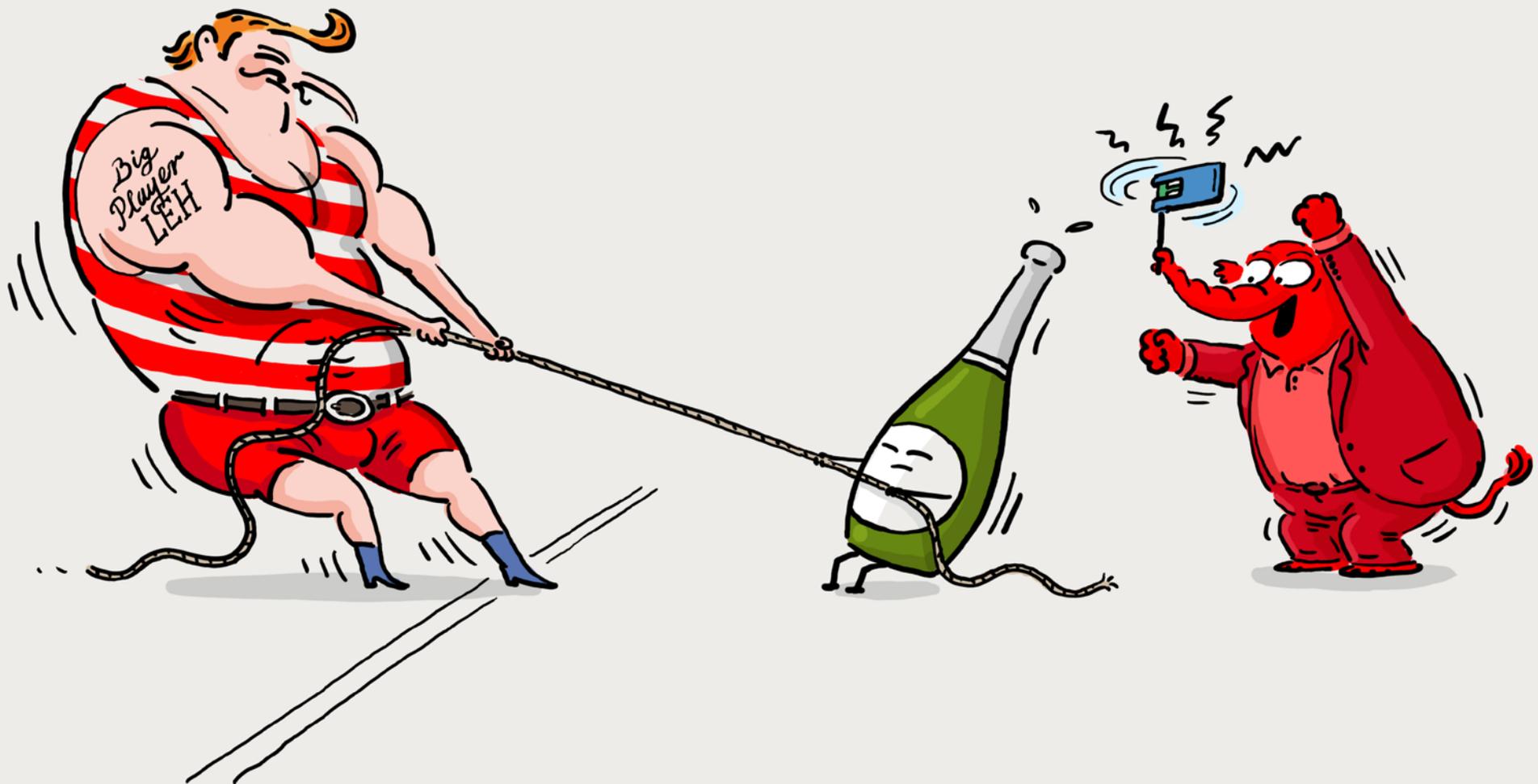
Schaffung von **Regionalverantwortungen**



Umsetzung
im Echt-Betrieb
begleiten:



Rausholen **besserer Konditionen** bei großen und mächtigen Kunden

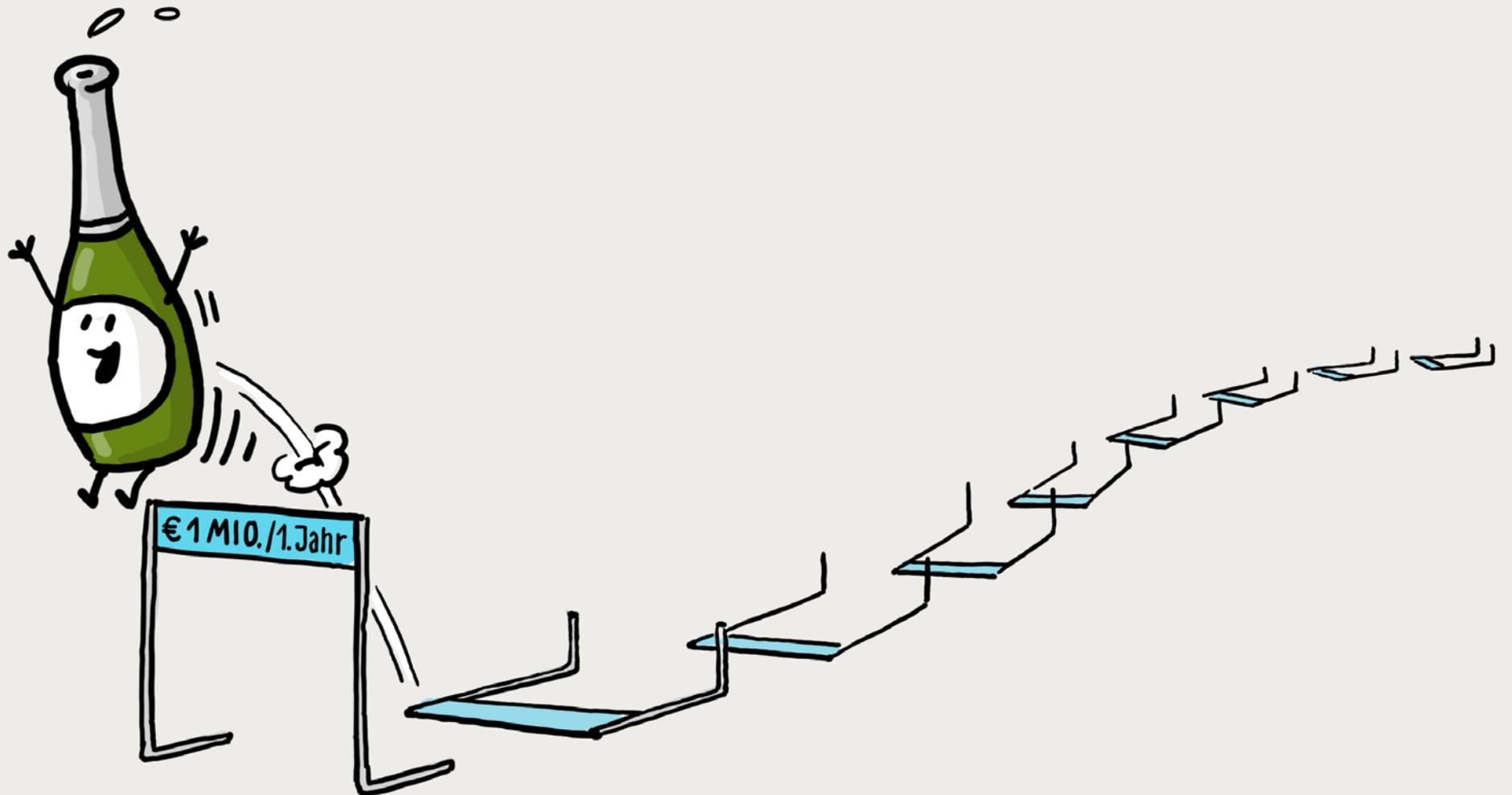




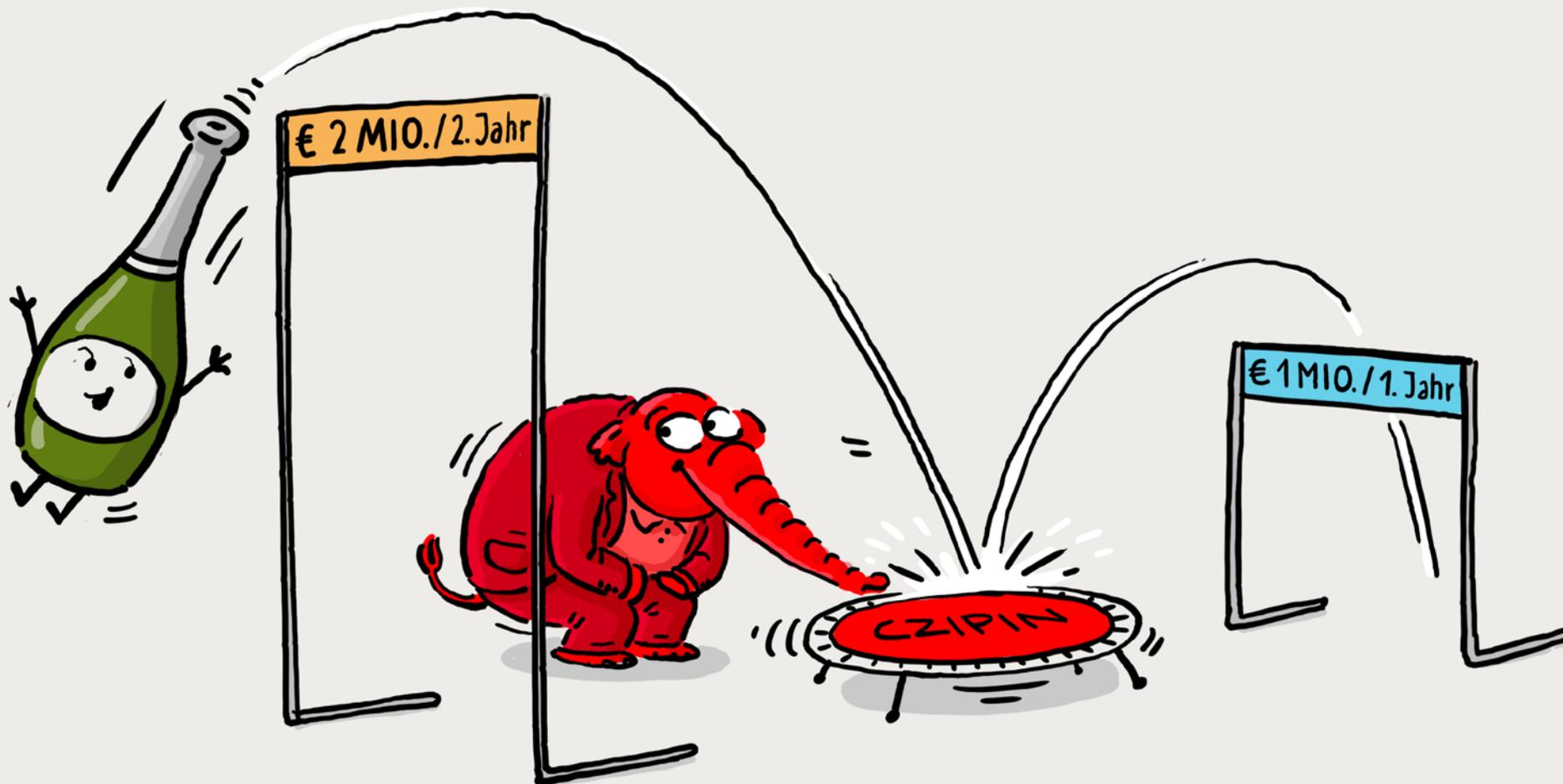
RESULT

SMACK!

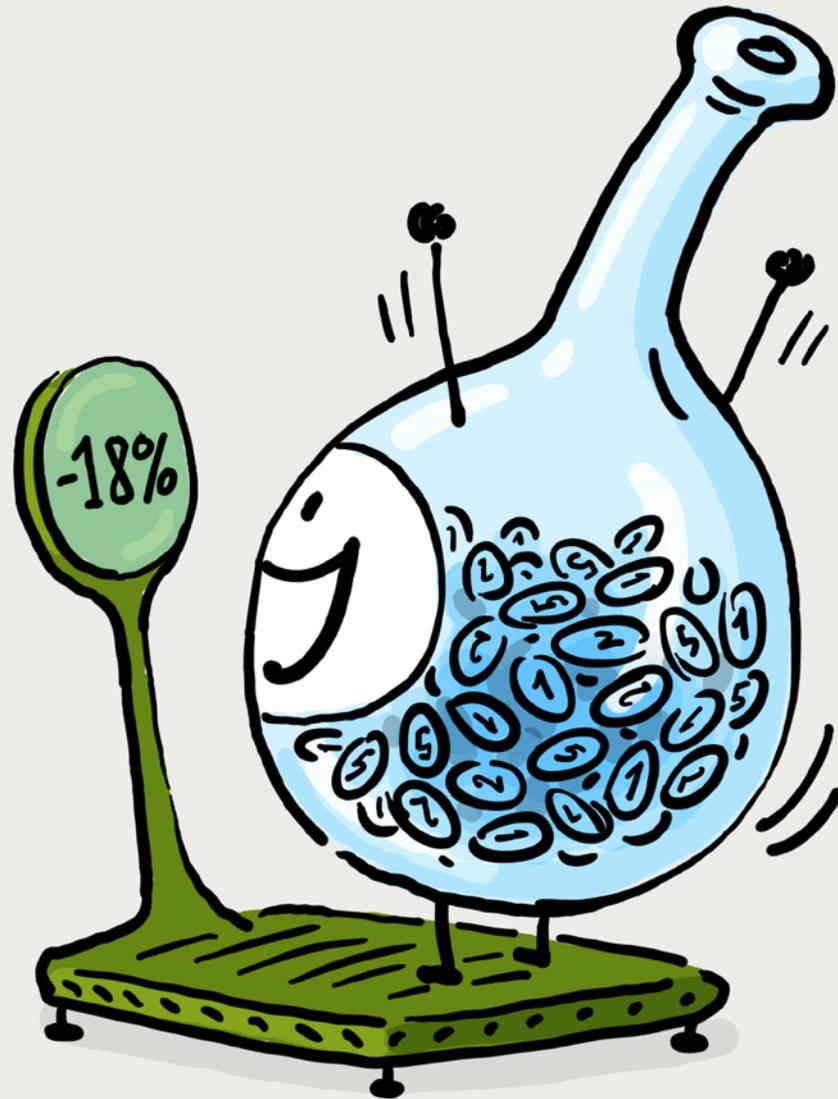
Erstmals wird das Ergebnis-Ziel **erreicht**



Und im darauf folgenden Jahr sogar **verdoppelt!**



Reduzierung
der Personalkosten
um **18%**



Schlagkräftiger **besserer** Außendienst





Akquise
neuer
Marken

Gute Laune auch bei den **Gesellschaftern**



UND WIE KÖNNEN WIR IHNEN HELFEN ?



