

Fallstudie

Autoteilehersteller lagert europäischen Vertrieb aus



Ein US-Autoteilehersteller betrat vor einigen Jahren den europäischen Markt. Er hat Nischenprodukte und beabsichtigt über 1-2 Distributoren je europäisches Land zu arbeiten. Diese Distributoren sind in Abstimmung mit dem Hersteller für das lokale Marketing verantwortlich.

Ausgangssituation

Der gesamte europäische Markt wird von nur 2 Vertretern abgedeckt, die für den Aufbau und die Pflege der Beziehungen zu den lokalen Distributoren verantwortlich sind. Die Produkte werden von einem Zentrallager in den Niederlanden aus versandt.



Bei der Analyse der täglichen Abläufe stellte es sich heraus, dass die Vertreter mehr Zeit für die Koordination der Lieferungen verwendeten als auf den Aufbau und die Pflege der Beziehungen zu ihren Wiederverkäufern.

Lösung

Hellmann übernahm das komplette Lieferkettenmanagement. Durch die Integration der Importsendungen, der Zollabfertigung, der Lagerhaltung und des lokalen Vertriebs in unser etabliertes Netzwerk haben wir sofort Logistikeinsparungen von 8% erreicht.



Noch bedeutender ist, dass wir auch die Auftragsabwicklung und die lieferungsbezogene Kommunikation mit den Wiederverkäufern übernommen haben, so dass sich die Markenvertreter voll auf Vertrieb und Marketing konzentrieren können, während wir uns um die operative Kommunikation mit ihren Partnern kümmern.

Konklusion

Wenn Sie uns Ihre Lieferkettenstruktur überprüfen lassen, können wir vielleicht überraschende Lösungen finden, mit denen Sie Ihre Verkaufsergebnisse messbar steigern können.

Kontaktperson

Wijnand Herinckx
 Direktor für Handelslösungen
 Telefon: +7 926 301 0502
 E-Mail: wijnand.herinckx@hellmann.com
www.hellmann-hts.com

