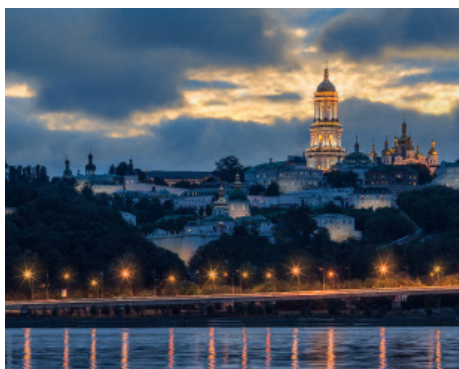
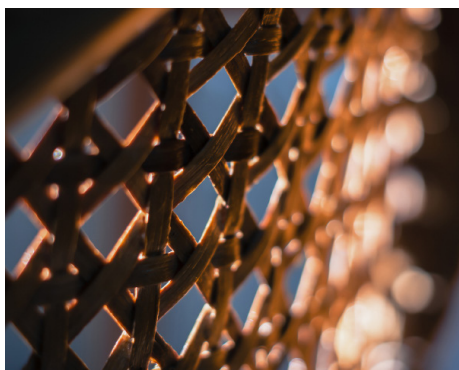


Fallstudie

Möbelhersteller strukturiert sein Europa-Geschäftsmodell neu



Ein indonesischer Möbelhersteller bediente den europäischen Markt über einen spezialisierten Distributor in Belgien. Die Verkaufsergebnisse waren gut und der Hersteller war mit dem Setup zufrieden, bis der Vertriebshändler die Zusammenarbeit einstellte und der Verkauf zum Erliegen kam.

Ausgangssituation

Die Produkte des Herstellers werden in ganz Europa durch eine Reihe von Baumarktketten, spezialisierten Geschäften für Gartenzubehör und Online-Kanälen verkauft. Die meisten dieser Unternehmen sind nicht daran interessiert, selbst aus Indonesien zu importieren und begannen Produkte bei anderen Zulieferern zu bestellen, als der Hersteller Lieferungen einstellte. Der Hersteller beauftragte Hellmann, ein lokales Lager anzulegen und die tägliche Orderabwicklung durchzuführen. Es bedurfte einiger vertrieblicher Anstrengungen, bis die Produkte wieder bei den früheren, aber auch bei neuen Vertriebspartnern gelistet waren.

Lösung

Hellmann setzte sich mit den früheren Vertriebspartnern in Verbindung, um sie über die Produktverfügbarkeit ab einem lokalen Lager zu informieren, und stellte ihnen auf Anweisung des Herstellers eine Preisliste sowie einen Plan für die Werbekampagnen der kommende Saison zur Verfügung.

Die meisten Vertriebspartner erklärten sich schnell bereit, die Produkte wieder im Sortiment zu listen, und die Verkaufsergebnisse waren besser als zuvor, da der Hersteller nun direkt mit seinen lokalen Partnern kommuniziert. Darüber hinaus wurde ein Online-Marktplatz eingerichtet, um die Einzelhandelspreisstrategie zu stärken und zusätzliche Gewinnspannen im Direktverkauf zu erzielen.

Schlussfolgerung

Durch die Schaffung eines lokalen Lagers mit importverzollten Möbeln wurden die Produkte des Herstellers für Vertriebspartner unterschiedlicher Größe interessant. Das Vertriebsteam von Hellmann unterstützte den Hersteller dabei, wieder bei den alten sowie bei neuen Vertriebspartnern im Sortiment gelistet zu sein.

Kontaktperson

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