

Fallstudie

Einzelhändler bezieht europäische Lieferungen über Hellmann



Ein chinesischer Einzelhändler für hochwertige Instrumente konzentriert sich auf spezielle europäische Produkte, die er in relativ geringen Mengen einkauft. Mit über 70 Lieferanten in Europa, von denen einige wöchentlich, andere nur ein- oder zweimal im Jahr liefern, ist das Geschäft kompliziert.

Ausgangssituation

Durch Zeitverschiebung und Sprachbarrieren herausgefordert, hatte der Einzelhändler Mühe, eine gute Beziehung zu seinen Lieferanten aufzubauen.



Normalerweise lief alles gut, aber manchmal waren Herausforderungen aus 8000 km Entfernung schwer zu bewältigen. Ein vertrauenswürdiger lokaler Partner in der Beschaffungsregion würde viele Herausforderungen beheben.

Lösung

Hellmann wurde zum zentralen Beschaffungspartner ernannt. Neben dem Einkauf und der Konsolidierung der Produkte kommunizieren und verhandeln wir im Auftrag des chinesischen Einzelhändlers mit den europäischen Lieferanten.



Insgesamt wird dadurch die Effizienz von Kommunikation und Transport stark optimiert. Wir sind der Ansprechpartner für die europäischen Lieferanten und die meisten Herausforderungen können vor Ort gelöst werden, ohne dass der chinesische Einzelhändler in eine solche Kommunikation einbezogen werden muss.

Schlussfolgerung

Die zentrale Beschaffungsrolle von Hellmann wurde zu einer regionalen Lösung, bei der die gesamte Beschaffung und die damit verbundene Kommunikation und Eskalation von Hellmann durchgeführt wird, während sich der Einzelhändler auf seine Kerntätigkeiten konzentrieren kann.



Kontaktperson

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