



DIE RICHTIGE PILLE!

TURNAROUND IN 12 MONATEN DURCH VERTRIEBSOPTIMIERUNG UND EFFIZIENZSTEIGERUNG IN DER PHARMABRANCHE

Ausgangssituation – Ergebnisdruck durch wandelnde Marktstrukturen

Seit mehr als 80 Jahren ist unser Kunde eines der führenden pharmazeutischen Unternehmen in seinem Segment. Über Generationen hinweg pflegt es eine vertrauensvolle und leistungsfähige Partnerschaft mit seinen Kunden. Regierung und Gesetzgebung nehmen immer wieder starken Einfluss, wodurch sich der Druck auf die Margen des Unternehmens sowie dessen Kunden erhöht. Im zunehmenden Wettbewerb werden schlanke Kostenstrukturen immer wichtiger. Auch auf der Ertragsseite wachsen die Anforderungen an Leistungsfähigkeit und Schlagkraft von Vertrieb, Marketing und Einkauf: Die Kundenbeziehungen stehen beidseitig zunehmend auf dem Prüfstand.

Projektansatz - richtige Balance zwischen Ertrags- und Kostenmassnahmen

Neue Vertriebs- und Preismanagementansätze stärken die Kundenbeziehungen des Unternehmens nachhaltig. Zusammen mit der Einführung eines kundenzentrierten Supply Chain Managements erreicht das Unternehmen nun wieder die ursprüngliche und partnerschaftliche Situation. Auch das Management der Lieferantenbeziehungen wird gewinnbringend erneuert. Organisatorische Veränderungen, neue Betreuungsstandards und individuelle Verhandlungstrainings sorgen schnell für positive Effekte. Unter der Prämisse einer hohen sozialen Verträglichkeit und unter Berücksichtigung der Firmenkultur werden die historisch gewachsenen Strukturen geprüft. Die Analyse führt zu notwendigen Erleichterungen von Sach- und Personalkosten.

Erkenntnis - Frühzeitiges Handeln schützt vor harten Einschnitten

Frühzeitiges Handeln – gepaart mit einer austarierten Balance zwischen Ertrags- und Kostenmaßnahmen - bewahrt das Unternehmen vor drastischeren Einschnitten und harten Restrukturierungen. Alle Beteiligten - Mitarbeiter, Sozialpartner und Geschäftsleitung - arbeiten zusammen und erreichen so ein nachhaltiges Ergebnis. Neben den Maßnahmen sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren ein effektives Change Management und eine proaktive sowie transparente Kommunikation. Unser Team begleitete und steuerte das Projekt auf dem gesamten Weg und konnte so dazu beitragen, den Wert des Unternehmens zu steigern.

Ergebnis

1. Steigerung des Vertriebs- und Einkaufserfolgs um 10 Prozent 2. Sozialverträgliche Kostensenkungen von 25 Prozent
