

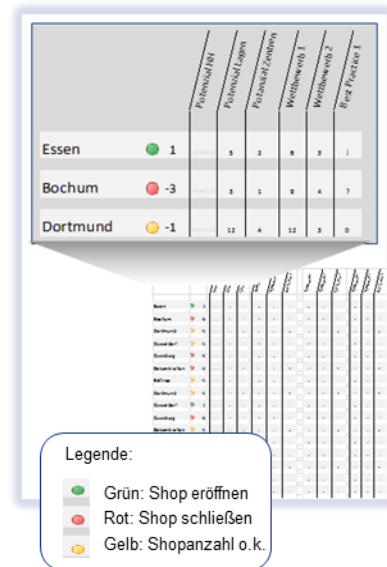
M&L DER FILIALKETTEN CHECK

Ausgangssituation:

- Die Vorteile einer eigenen Filialkette liegen in der direkten Steuerbarkeit des Vertriebs, des Angebotes und der Qualität. Dagegen stehen die Invest- und Betriebskosten. Jeder Filialstrategie strebt hierbei das Gleichgewicht zwischen Verkaufsoberfläche und Kostenoptimierung an.
- Die Kernfragen hierzu lauten: Bin ich richtig aufgestellt, habe ich die richtige Filialanzahl in Summe und regional vor Ort, wo ist der Wettbewerb und wie verändern sich Einkaufslagen
- Wo ist direkter Handlungsbedarf und welche strategische Entwicklungen müssen vorbereitet werden

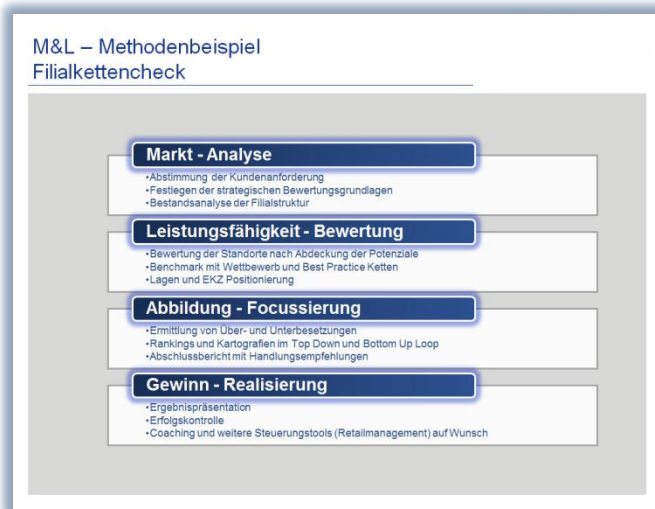
M&L Lösungen:

- Bestandsanalyse der Filialstruktur
- Bewertung der Standorte nach Abdeckung der Potenziale
- Bewertung der Standorte im Benchmark mit Wettbewerbsstandorten und Best-Practice Ketten
- Ermittlung von Über- und Unterbesetzungen unter Berücksichtigung der bestehenden Struktur
- Empfehlung für Anzahl, Orte und Regionen



Vorgehen:

- Durchführung der Bestandsaufnahme
- Festlegen der strategischen Bewertungsgrundlagen
- Analyse, Daten und Bewertungsmatrix
- Ergebnisvisualisierung und Empfehlungen
- auf Wunsch auch Umsetzungsbegleitung



Nutzen:

- Höherer Umsatz durch neue Absatzchancen der Vertrieboberfläche
- Absicherung von Investitionskosten, Nachhaltigkeit
- Niedrigere Kosten durch Schließung nicht marktrelevanter Shops
- Hohe Akzeptanz im Change Management durch neutrale Studie