W&P BEST CASE

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Neuausrichtung der internationalen Strategie

remmers

Die Remmers Gruppe ist ein international erfolgreiches Unternehmen in der Baustofftechnik mit Hauptsitz im niedersächsischen Löningen.

Remmers wurde 1949 von Bernhard Remmers gegründet und ist noch heute ein unabhängiges Familienunternehmen. Der Spezialist für die Herstellung von bauchemischen Produkten, Holzfarben und -lacken sowie Industrielacken erwirtschaftet mit rund 1.600 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von über 370 Mio. €.

Aufgabe

Im Rahmen eines umfassenden Strategieprozesses wurde die marktseitigen Unternehmensstrategie zukunftsfähig neu ausgerichtet.

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine große Vielfalt an Zielgruppen und Systemlösungen sowie eines breiten, internationalen Marktauftritts aus. Durch die steigende interne und externe Komplexität in Produkten und Zielgruppen war es notwendig, die marktseitige Strategie neu zu strukturieren und klare Schwerpunkte zu setzen, um so die erfolgreiche Entwicklung abzusichern.

Aus diesem Grund hat W&P gemeinsam mit Remmers u.a. folgende Aufgabenstellung im Rahmen eines umfassenden Strategieprojektes erarbeitet:

- Detaillierte, internationale Analyse einer Vielzahl an Zielgruppen und Märkten zur Priorisierung für die strategische Ausrichtung
- Neugliederung der marktseitigen Strukturen in Market Units
- Detaillierte Erarbeitung der internationalen Market-Unit Strategie gemeinsam mit dem neu installierten Market Unit Leitern
- Konsequente Neuausrichtung der Führungsorganisation entlang von Märkten und Market Units
- Bildung von strategischen Ländergruppen zur Kanalisierung der Ressourcen

Der Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Projektumsetzung war die enge Kooperation zwischen Vorstand, Führungskräften und Beratern und das damit wachsende Vertrauensverhältnis.

Umsetzung

- Etablierung und Integration der Market Unit Leiter
- Anpassung in Reporting und Berichtslinien
- Strategische Planung mit Umsetzungsmaßnahmen
- Einleitung und Absicherung der Umsetzung

Ergebnis

- Klare Ausrichtung der marktseitigen internationalen Strategie unter konsequenter Berücksichtigung von Zielgruppen- und Marktanforderungen auf dem Weg zu einer neuen Umsatzgröße.
- Fokussierung der Organisation auf definierte Market Units und Verankerung der Market Unit- und damit Zielgruppenverantwortung.
- Absicherung des zukünftigen qualitativen und quantitativen Wachstums durch Maßnahmen, Quantifizierung und Umsetzungsroadmap.

Ansprechpartner

Florian Kaiser, Partner, Leitung Bau/Chemie
Kontakt: kaiser@wieselhuber.de

„Durch die ausgeprägte Branchenexpertise und die fundierte Strategieerfahrung des W&P-Teams haben wir unsere Strategie neu definiert und damit den Grundstein für weiteres Wachstum gelegt“

Dirk Sieverding
Vorstandsvorsitzender und Gesellschafter
Remmers Group AG