

Check-up für den Handel



Der Möbeleinzelhandel ist nach wie vor stark von dem Gedanken geprägt, dass das Geld ausschließlich am POS verdient wird. Das ist natürlich nicht der Fall. Auch am Ende der Prozesskette, der Schnittstelle zur Logistik, bis hin zur letztendlichen Auslieferung der Ware liegt enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung. Denn die Mitarbeiter in der Logistik sind die letzten in der Prozesskette, die mit dem Käufer in Kontakt treten. Auch sie sorgen für die Kundenbindung und prägen durch ihre Leistung den Gesamteindruck, den das Unternehmen hinterlässt.

Unternehmensberater Stefan Schacht, geschäftsführender Inhaber von BQS-Consulting.de, setzt seinen Schwerpunkt deshalb auf den Bereich Logistik. Seine Stärken sind der Logistik-Check-up bis hin zur Einführung eines Qualitätsmanagementsystems oder dessen Auditierung – begleitend bis zur Zertifizierung. Darüber hinaus gibt er sein qualifiziertes Wissen als zertifizierter Sachverständiger für industriell gefertigte Möbel und Einbauküchen weiter.

Allerdings warnt er auch vor Schnellschüssen beziehungsweise Maßnahmen, die nur aus Imagegründen durchgeführt werden. „Sofern die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nur einen Imagevorteil bringen soll, ist die Effektivität, sprich die Wirksamkeit, stark in Frage zu stellen. Würden die bereits weit verbreiteten Qualitätsmanagementsysteme der Industrie und die des Möbelhandels sinnvoll miteinander eingesetzt und miteinander kooperieren, wäre die Effektivitätssteigerung allerdings perfekt.“

BQS-Consulting.de hat es sich deshalb zur Aufgabe gemacht, den Handel mit service- und ergebnisorientiertem Engagement zum gewünschten Erfolg fundiert zu beraten.

Unternehmensberater Stefan Schacht, Tischlermeister und Technischer Betriebswirt, will als geschäftsführender Inhaber von BQS-Consulting.de den Möbelhandel im Bereich Logistik unterstützen. Denn auch am Ende der Prozesskette, der Schnittstelle zur Logistik, bis hin zur letztendlichen Auslieferung der Ware liegt noch viel Potenzial, das sich nutzen lässt, um einen guten Eindruck zu hinterlassen und letztendlich Kosten einzusparen bzw. zukünftige Umsätze zu generieren.



Mehr Infos:
www.bqs-consulting.de