



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD



Praxisprojekt Managementkonzeption
für die **Office World Group AG**

v.l.n.r.: **Nadja Hinder**, Bettwiesen; **Nathalie Münger**, Amriswil; **Livia Cavigelli**, St.Gallen; **Alain Waibel**, Neukirch; **Simone Kohler**, Wil; Projektleiterin;
Aleksandra Vaselek, Goldach

Neue Wege und Potenziale im Rackjobbing

In Folge der Digitalisierung sinkt der Bedarf nach Papier und Druckverbrauchsmaterialien. Weiter hat sich das Kaufverhalten der Kunden in den letzten Jahren stark verändert. Aufgrund dieser Trends soll im Rahmen des Praxisprojektes überprüft werden, wie sich die Oridis AG erfolgreich weiterentwickeln kann.

Methodik

Zuerst wurde die IST-Situation der Oridis AG mit Hilfe des Business Model Canvas während eines Workshops mit der Kundschaft erstellt. In einem zweiten Schritt führte die Projektgruppe eine Literaturrecherche sowie Interviews durch. Aus diesen Ergebnissen wurden zehn Stossrichtungen ausgearbeitet, die in die Produkt-Markt-Matrix eingegliedert wurden. Nach Absprache mit der Kundschaft wurden aus drei Stossrichtungen zwei konkrete Handlungsempfehlungen abgeleitet. Zum Schluss wurde die Umsetzung mit Hilfe einer Strategy Map dargestellt.

Ergebnisse

Aus den Ergebnissen der Literaturrecherche und der Interviews wurden zehn Stossrichtungen ausgearbeitet. Aus diesen wurden zwei Stossrichtungen zu Handlungsempfehlung weiterentwickelt. Die erste Handlungsempfehlung befasst sich mit der direkten Akquise bei Herstellern. Zielgruppe dieser Empfehlung stellen neue Hersteller im Bereich TTP sowie Hersteller mit neuen geeigneten Warenkategorien dar, wie zum Beispiel Elektrogeräte im Beauty Bereich oder Rasierklingen.

Als zweites wurde der Oridis AG empfohlen den Servicekatalog auszubauen. Ziel dieser Empfehlung ist es, das Shop-in-Shop Konzept zu nutzen und weitere Services anzubieten, wie beispielsweise Produktschulungen. Zielgruppen dieser Empfehlung stellen Unternehmen dar, bei denen Shop-in-Shop Konzepte angeboten werden können und Unternehmen, die leicht erklärable Produkte anbieten.

Dank der Umsetzung der Handlungsempfehlungen kann der Kundenwert gesteigert werden und es können durch neue Services Neukunden gewonnen werden.

ost.ch/praxisprojekte-wi

Office World Group AG, Zürich

Die Oridis AG ist Teil der Office World Group AG. Mit 22 Mitarbeitenden bietet sie Dienstleistungen im Bereich des Rackjobbings an. Die diversen Dienstleistungen werden bei unterschiedlichen Warengruppen angeboten. Das Hauptsegment stellt die Warengruppe Druckerzubehör und PC-Peripherie dar. In diesem verfügt die Unternehmung über das grösste Know-how und ist im Bereich des Rackjobbings Marktführerin.



Kundschaft

Office World Group AG, Zürich
Daniel Zuber, Mitglied der Geschäftsleitung
www.officeworldgroup.ch

Unser Ziel war es einen Aussenblick zu erhalten, zum Ausbau der Dienstleistungen von Oridis. Die Studierenden sind diese Aufgabe in einem komplexen Gebiet strukturiert mit dem Business Model Canvas angegangen. Das Ergebnis sind spannende und umsetzbare Handlungsempfehlungen, welche uns einerseits in unseren Überlegungen bestätigen und zusätzliche Potentiale aufzeigen.



Coach

OST – Ostschweizer
Fachhochschule
Prof. Dr. Stefan Nertinger

Die Analyse einer komplexen, äusserst dynamischen Branche und die Ableitung innovativer fundierter Stossrichtungen zur weiteren Entwicklung der Kundschaft ist den Studierenden eindrucksvoll gelungen. Auf Basis der Handlungsempfehlungen lassen sich vielversprechende neue Tätigkeits- und Geschäftsfelder erschliessen.

Umsatzentwicklung mit PBS- Artikeln nach Warengruppen in Deutschland im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr



Umsatzentwicklung mit PBS-Artikeln in Deutschland
Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an (Statista, 2022)