

## Umsatzsteigerung durch strategische Vertrieboptimierung

### Ausgangslage

Die AEK Pellet AG betreibt in der Klus in der Nähe von Oensingen eine Produktionsanlage zur Herstellung von Pellets aus einheimischem Holz. Die Anlage ist für einen Absatz von rund 60 kto/Jahr ausgelegt und optimiert. Bei Projektstart war die Anlage gut, jedoch nicht komplett ausgelastet. Da die Pellet-Herstellung sehr kapitalintensiv ist, wurde eine maximale Auslastung der Anlage



angestrebt, um zu günstigsten und damit auch marktfähigen Preisen am Produktionsstandort Schweiz produzieren zu können.

### Fragen und Erkenntnisse

Zentrale Frage für die AEK Pellet AG war daher, wie sie die Produktionsanlage in Zukunft maximal auslasten kann. Die bisherige Auslastung war aufgrund der gewählten Vertriebsstrategie inkonstant. Wie konnte also der Absatz nochmals markant gesteigert werden, insbesondere auch bei einer möglichst konstanten Menge? Die AEK Pellet AG evaluierte folglich Marktzugänge, wie der Absatz maximiert werden konnte und mit welchen Auswirkungen für die AEK Pellet AG gerechnet werden musste.

Gemeinsam mit **IMPLEMENT** wurde ermittelt, welche



Optionen sich der AEK Pellet AG bieten und welche finanziellen Auswirkungen solche neuen Modelle auf die AEK Pellet AG haben. **IMPLEMENT** hat dazu mehrere Modellrechnungen für die verschiedenen Szenarios

entwickelt und gemeinsam mit der AEK Pellet AG die relevanten Schlussfolgerungen erarbeitet.

### Ergebnis für AEK Pellet AG



Neben einem komplett eigenen, CH-weiten Vertriebsnetz wurden als Varianten ein lokaler Direktvertrieb sowie ein CH-weiter Vertrieb mit strategischen Partnern als mögliche Varianten identifiziert. Anhand von Machbarkeitsüberlegungen hat sich die AEK Pellet AG dafür entschieden, neben freien Händlern bzw. Wiederverkäufern auch auf starke strategische Partner zu setzen, welche den Vertrieb CH-weit unterstützen.

### Fazit

Die AEK Pellet AG hat erfolgreich einen strategischen Vertrieb mit wichtigen Partnern realisiert. Die Produktionsmenge an Pellets hat mittlerweile die Zielmenge erreicht, die Auslastung der Anlage ist optimiert und die AEK Pellet AG ist ausgezeichnet unterwegs. Auch die Vertriebspartner sind mit der langfristig angelegten strategischen Partnerschaft äusserst zufrieden.

### Kundensicht

Dank der kompetenten Beratung durch **IMPLEMENT**



konnte die AEK Pellet AG diese anspruchsvolle strategische Weichenstellung rechtzeitig in Angriff nehmen. Aufgrund der fundierten Analysen und Modellrechnungen konnten die optimalen Szenarien belastbar getestet resp. die „richtige“

Strategie entschieden und damit die AEK Pellet AG als heute bedeutendste Pellet-Produzentin der Schweiz positioniert werden. (Bruno Jordi, Bereichsleiter Energieservices AEK Energie AG, Geschäftsführer AEK Pellet AG)

Firma: AEK Pellet AG, als 100 %-ige Tochtergesellschaft der AEK Gruppe  
Geschäftsführer AEK Pellet: Bruno Jordi  
Umsatz AEK Gruppe: CHF 174 Mio. (2013)  
Anzahl Mitarbeiter AEK Gruppe: 230 (2013)  
Angebot / Leistungen AEK Pellet: bedeutendste Pellet-Produzentin in der Schweiz.  
[www.aekpellets.ch](http://www.aekpellets.ch)