



## PreCon macht sich mit transparenten Systemen fit für die Zukunft



### Kunde

PreCon GmbH & Co. KG

### Branche

Biowissenschaften und Chemie

### Unternehmensbeschreibung

PreCon ist eines der bekanntesten Unternehmen, wenn es um die Gesundheitsförderung geht. Mit einem umfassenden Angebot im Bereich der Diät- und Ernährungsprogramme zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in Europa.

### Rolle der ec4u

Nach der Analyse der Ist-Situation in Bezug auf die Prozesse, Organisation und IT-Systeme, hat die ec4u in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber die vorhandene Prozess- und IT-Landschaft analysiert und dokumentiert, eine Reihe von Optimierungspotentialen identifiziert und Handlungsempfehlungen für eine Neugestaltung der Marketing- und Vertriebsprozesse sowie der administrativen Abläufe abgegeben.

### Nutzen

Mit der nun vollständig dokumentierten Prozess- und IT-Systemlandschaft sowie der identifizierten und bewerteten Handlungsoptionen ist es PreCon nun möglich, die anstehenden strategischen Entscheidungen basierend auf diesen Fakten zu treffen.

Die Marktanforderungen im Bereich der beratungsgebundenen und der frei verkäuflichen Nahrungsergänzungsmittel haben sich in den letzten Jahren verändert. Aus diesem Grund entschloss sich PreCon, eine grundlegende Optimierung der CRM-Prozesse vorzunehmen.

PreCon steht für „Prevention Concepts“ und ist in der Gesundheitsförderung mit Diät- und Ernährungsprogrammen aktiv.

PreCon beschäftigt europaweit mehr als 70 Mitarbeiter - in erster Linie Ernährungswissenschaftler, Mitarbeiter im Vertrieb & Service und in der Administration. Jährlich verwendet PreCon einen beachtlichen Anteil seines Umsatzes für Forschung & Entwicklung.

Das BCM Beratungsprogramm wurde von Ernährungswissenschaftlern und Ärzten entwickelt und wird europaweit in über 2.000 Beratungsstellen angeboten. Die Aufgabe von PreCon besteht in erster Linie darin, das BCM Beratungsprogramm weiter zu entwickeln und die Beratungsstellen mit Informationen und Service zu versorgen. Mehr als 200.000 Personen werden jährlich von BCM geschulten Medizinern und Ernährungsberatern betreut. Damit ist PreCon der größte Anbieter in diesem Bereich.

In Europa hat sich PreCon bereits 1994 in der Schweiz etabliert. Weitere Niederlassungen in Österreich, Belgien und den Niederlanden folgten.

### REAKTION AUF VERÄNDERTE MARKTANFORDERUNGEN

Die Marktanforderungen im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel haben sich in den letzten Jahren verändert. Insbesondere Unternehmen im Bereich Gesundheitswesen, die sich wie die PreCon auf beratungsgebundene Produkte fokussiert haben, waren von diesen Auswirkungen betroffen. Dabei spielten nicht nur das Verbraucherverhalten und der zunehmende Wettbewerb eine Rolle. Auch auf Seiten der Vertriebspartner – im Fall der PreCon sind dies im Wesentlichen Ärzte – kam es zu nachhaltigen Veränderungen.

### KUNDEN ERWARTEN PRODUKTANGEBOT ÜBER MULTIPLE KANÄLE

Das Geschäftsmodell der PreCon sieht einen integrierten Beratungsansatz im Vorfeld des Produktverkaufs vor.

Dabei wird der Endkunde im Rahmen einer Präsenzberatung bei seinem Arzt oder in einer Beratungsstelle umfassend informiert. Neben diesem Konzept, das auch in Zukunft das Kerngeschäft der PreCon darstellen wird, stieg die Nachfrage nach freiverkäuflichen Produkten.

Da PreCon bis dato einen direkten Vertrieb ihrer Produkte nicht vorgesehen hatte, war es notwendig, über den Aufbau von neuen Vertriebskanälen nachzudenken. Hierbei waren einerseits die Marketing- und Vertriebsprozesse auf ihre Anwendbarkeit zu überprüfen und ggf. neu zu gestalten. Andererseits musste sichergestellt werden, dass die bestehenden IT-Systeme die Anforderungen neuer Vertriebskanäle bewältigen können.

### EUROPAEXPANSION MACHTE EINE ÜBERPRÜFUNG DER PROZESSE UND IT-SYSTEME NOTWENDIG

Die Wachstumsstrategie der PreCon sieht eine Expansion in Auslandsmärkte vor. Zur Sicherstellung

*„Dadurch, dass wir durchgängige Transparenz über unsere gesamte Prozess- und Systemlandschaft geschaffen haben, können wir die anstehenden strategischen Entscheidungen auf Basis dieser Fakten treffen. Die gezielte Vorgehensweise der ec4u war dabei entscheidend für den Erfolg des Projektes“*  
Per Bachmann, Geschäftsführer  
PreCon GmbH

eines erfolgreichen Eintritts in die Auslandsmärkte entschied sich die PreCon für eine Überprüfung der für die hinzukommenden Auslandsaktivitäten notwendigen Prozesse. Gleichzeitig war es erforderlich, die sich aus der Expansion ergebenden Anforderungen an die IT-Systeme zu berücksichtigen.

### DIE EC4U VERZAHNT PROZESS- UND IT-KNOWLEDGE

Die integrierte Betrachtung von Prozessen und den damit zusammenhängenden IT-Systemen stand somit im Zentrum der Aufgabenstellung, die schließlich an die ec4u expert consulting AG übertragen wurde. Als Beratungsunternehmen mit umfassendem Wissen rund um Strategie und Prozesse ist die ec4u auf die Analyse und Optimierung von betriebswirtschaftlichen Abläufen fokussiert. Darüber hinaus kann das Unternehmen durch das Netzwerk der 4u-Group auf mehr als 200 Mannjahre Projekterfahrung im Bereich von CRM-Systemen zurückgreifen.