



Unicorn Sales Development in 2018

Issues and Root Cause Analysis

Aktuelle Situation - Zeitverlauf



- 2015 - 2017 leicht **steigender** Umsatz und Gewinn
- 2018 deutlicher Anstieg von **Absatz und Umsatz + 26%**, ABER: **Gewinneinbruch - 6%** mit \$ 77 k
- Saisonales Geschäft: Höchster Umsatz und Gewinn generell im Dezember jeden Jahres
- HJ 2 2018 nochmals deutlicher **Umsatzsprung** von + **18%**, allerdings **Gewinneinbruch - 145%**

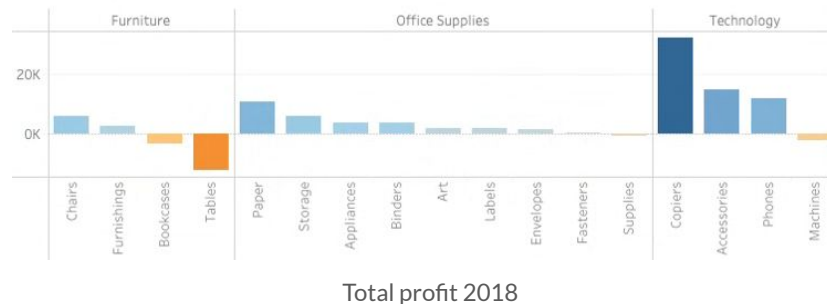


Jahre 2015 - 2018 (kumuliert)

- [illegible]

Aktuelle Situation - Produkte und Kunden

- **Technologie** ist der **Profittreiber** (73% Anteil) mit Wachstum **2018** um **+22% (YoY)**
- **Furniture** bringt **Verluste -10%** trotz hohem Umsatz (#Rank 2). **Ursache: Bookcases** und **Tables** (**2018 Profit - 83%**). Tables sorgt für **Verlusten in jedem Jahr** seit 2015

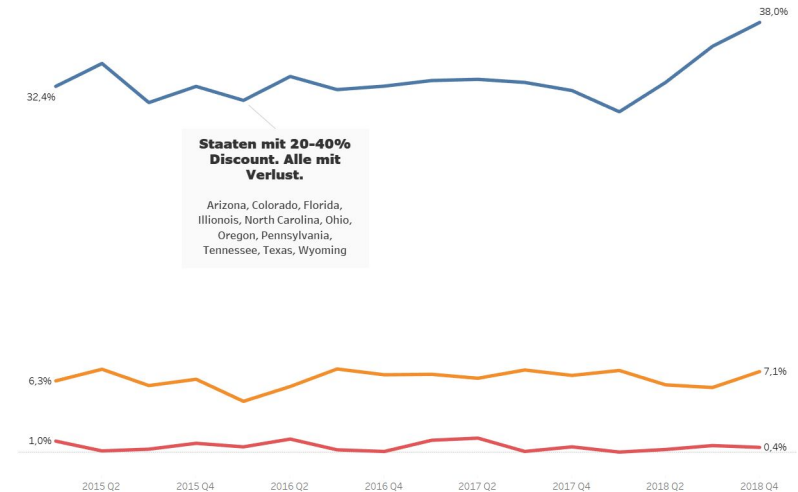


- “Überflieger” **Copiers** mit **+335% (YoY) Umsatz** und **+539% (YoY) Profit** in 2018
- **Umsatz und Profit** wird über alle Jahre in dem Segment **Consumer + 20% (YoY)** in 2018 zu **Corporate** erwirtschaftet
- Der Umsatz und Profit ist im Bereich **Corporate** und **Home Office** in 2018 gewachsen und Profit mehr gestiegen.

Problemfaktor Preispolitik

- Trotz steigender Umsätze und Erschließung neuer Staaten (komplette US Markt) seit 2015 ist der **Profit Ende 2018 eingebrochen**
- **Hypothese:** Wir verkaufen unter unseren Kosten
- **Ursachen: Zu hohe Discounts....**
 - in diversen Staaten mit bis zu **40%**
 - **in Aktionen Ende des Jahres**
 - in Kategorien wie Furniture
- **Effekt:** Anstieg Ende 2018 **15%** auf **20%** über alle Bundesstaaten und Bundesstaaten mit **> 30% bis 50%**

Entwicklung Discount nach Bundesstaaten (geclustert)



Handlungsempfehlung

1. **Preispolitik:** Selektives Zurückfahren von Rabatten in Staaten mit überdurchschnittlichen Discount
2. **Produktpolitik:** Fokus auf Technologie, evtl. Abstoßen von Kategorie Furniture
3. **Vertriebspolitik:** Fokussieren auf gute Staaten
 - a. **Abstoßen des Mittelfelds** (Vorschlag gemäß Grafik)
 - b. **Detailanalyse** Umsatzstarker aber Profit-negativer Staaten wie Texas, Pennsylvania (z.B. Wettbewerbssituation, Kaufkraft, Ursache hohe Discounts, Conversion Rate, Marketing)
4. **Marketing:** Fokussieren auf margen-starke Zielgruppen Corporate und Home-Office

Vertriebsstrategie pro Bundesstaat

