Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/187623

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Инновационный менеджмент

Кейс-стади Реинжиниринг бизнес-процессов
Кейс-стади Подиумы для рабочих. Как на ГАЗе повысили производительность труда

Когда Андерс Моберг был генеральным директором IKEA, он иногда выезжал в лес, чтобы проследить, те ли деревья рубят рабочие для мебельного производства шведской компании. Теперь он так же пристально следит за работой нидерландской Royal Ahold, одной из ведущих мировых компаний в розничном секторе. Главная его цель – детальный анализ стоимости всех продаваемых товаров/
Бизнес розничных сетей зависит от национальных привычек, активности и изобретательности конкурентов и многого другого. Hoy Royal Ahold проблемы начались с наиболее значительной и весьма успешной части ее бизнеса – американской, и совсем не из-за этого. В 2003 г. выяснилось, что руководство дистрибуторской компании U.S. Foodservice фальсифицировало отчетность, а размер приписок составил около $1 млрд. Разразился кризис, который ударил не только по репутации компании. Некоторые акционеры предъявили компании многомиллиардные иски. От нее отвернулись финансовые институты, а это уже делало ситуацию катастрофической и угрожало банкротством. Некоторые акционеры потребовали разделить бизнес на европейскую и американскую части и в дальнейшем продать их по отдельности, другие – сменить руководство и начать масштабную реструктуризацию.
Royal Ahold – четвертая по величине розничная сеть в мире после американской Wal-Mart, французской Carrefour и германской Metro. В собственности или управлении Ahold, основанной в 1887 г., примерно 3450 супермаркетов, гипермаркетов, магазинов-дискаунтеров и специальных магазинов в Европе и Америке. И примерно две трети выручки компании приходится на продукты питания. Royal Ahold принадлежит самая крупная в Нидерландах сеть супермаркетов – Albert Heijn (700 супермаркетов), почти 300 магазинов Gall & Gall, продающих крепкие алкогольные напитки, и 200 магазинов, продающих товары для здоровья и красоты, а также доля в компании Peapod, продающей продукты через Интернет. В Европе она владеет также шведской сетью продуктовых магазинов ICA, работающей в Швеции, Норвегии и прибалтийских странах. Но, несмотря на это большое хозяйство, 75% продаж компании приходится на США, где ей принадлежат марки Giant Food, Stop & Shop и Tops Markets и дистрибуторская компания U.S. Foodservice, и до последнего времени бизнес компании здесь развивался очень успешно.
Победили вторые, и в начале 2003 г. Моберга назначили гендиректором Ahold. С самого начала больше всего в компании его поразил не хаос, вызванный последствиями мошенничества, а полный беспорядок в текущей деятельности. Моберг считает себя, прежде всего, ритейлером, а не корпоративным доктором, поэтому разбираться с юридическими и финансовыми вопросами он нанял профессионалов своего дела. Известный голландский юрист Питер Уокки занялся судебными проблемами Ahold, а Дадли Юстас, бывший финансовый директор Philips, – восстановлением отношений Ahold с рынками капитала и предотвращением банкротства. Сам же Моберг взялся непосредственно за бизнес Ahold.
Розничная торговля продуктами питания предполагает три основных способа увеличения прибыли:
— приобретение новых компаний и экономия на масштабах;
— изменение соотношения цена/продукт, например путем расширения ассортимента товаров;
— экономия на затратах.
Унаследованная Мобергом компания потеряла связь с покупателями, констатировал он. В его понимании это означало, что компания не знает, что нужно потребителю. Моберг разработал программу “Дорога к возрождению”, но ее можно было бы назвать и “Дорога к потребителю”.

Когда Андерс Моберг был генеральным директором IKEA, он иногда выезжал в лес, чтобы проследить, те ли деревья рубят рабочие для мебельного производства шведской компании. Теперь он так же пристально следит за работой нидерландской Royal Ahold, одной из ведущих мировых компаний в розничном секторе. Главная его цель – детальный анализ стоимости всех продаваемых товаров/
Бизнес розничных сетей зависит от национальных привычек, активности и изобретательности конкурентов и многого другого. Hoy Royal Ahold проблемы начались с наиболее значительной и весьма успешной части

ее бизнеса – американской, и совсем не из-за этого. В 2003 г. выяснилось, что руководство дистрибуторской компании U.S. Foodservice фальсифицировало отчетность, а размер приписок составил около $1 млрд. Разразился кризис, который ударил не только по репутации компании. Некоторые акционеры предъявили компании многомиллиардные иски. От нее отвернулись финансовые институты, а это уже делало ситуацию катастрофической и угрожало банкротством. Некоторые акционеры потребовали разделить бизнес на европейскую и американскую части и в дальнейшем продать их по отдельности, другие – сменить руководство и начать масштабную реструктуризацию.

Royal Ahold – четвертая по величине розничная сеть в мире после американской Wal-Mart, французской Carrefour и германской Metro. В собственности или управлении Ahold, основанной в 1887 г., примерно 3450 супермаркетов, гипермаркетов, магазинов-дискаунтеров и специальных магазинов в Европе и Америке. И примерно две трети выручки компании приходится на продукты питания. Royal Ahold принадлежит самая крупная в Нидерландах сеть супермаркетов – Albert Heijn (700 супермаркетов), почти 300 магазинов Gall & Gall, продающих крепкие алкогольные напитки, и 200 магазинов, продающих товары для здоровья и красоты, а также доля в компании Peapod, продающей продукты через Интернет. В Европе она владеет также шведской сетью продуктовых магазинов ICA, работающей в Швеции, Норвегии и прибалтийских странах. Но, несмотря на это большое хозяйство, 75% продаж компании приходится на США, где ей принадлежат марки Giant Food, Stop & Shop и Tops Markets и дистрибуторская компания U.S. Foodservice, и до последнего времени бизнес компании здесь развивался очень успешно.

Победили вторые, и в начале 2003 г. Моберга назначили гендиректором Ahold. С самого начала больше всего в компании его поразил не хаос, вызванный последствиями мошенничества, а полный беспорядок в текущей деятельности. Моберг считает себя, прежде всего, ритейлером, а не корпоративным доктором, поэтому разбираться с юридическими и финансовыми вопросами он нанял профессионалов своего дела. Известный голландский юрист Питер Уокки занялся судебными проблемами Ahold, а Дадли Юстас, бывший финансовый директор Philips, – восстановлением отношений Ahold с рынками капитала и предотвращением банкротства. Сам же Моберг взялся непосредственно за бизнес Ahold.

Розничная торговля продуктами питания предполагает три основных способа увеличения прибыли:

— приобретение новых компаний и экономия на масштабах;

— изменение соотношения цена/продукт, например путем расширения ассортимента товаров;

— экономия на затратах.

Унаследованная Мобергом компания потеряла связь с покупателями, констатировал он. В его понимании это означало, что компания не знает, что нужно потребителю. Моберг разработал программу “Дорога к возрождению”, но ее можно было бы назвать и “Дорога к потребителю”.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/187623