

Case Study Dienstleistung

Lyreco Deutschland GmbH

Gain Share & Cost Savings



Situation

Ein schwankendes, saisonales Geschäft, Herausforderungen bei der Servicequalität sowie die Themen Frühfluktuation und unbesetzte Aufträge kennzeichneten die Ausgangslage beim Kunden. Diese Situation führte zu Folgekosten aufgrund von unbesetzten Stellen und erhöhtem Einarbeitungsaufwand.



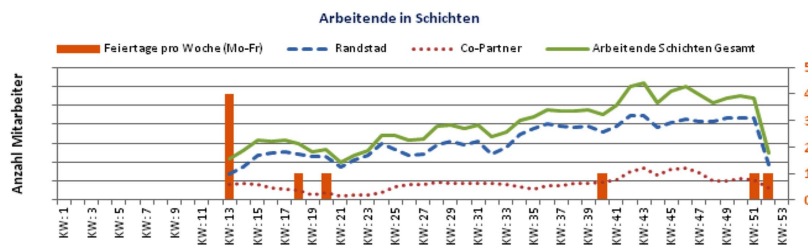
Lösung

Randstad Inhouse Services hat eine 100-prozentige Inhouse-Betreuung eingeführt und einen zusätzlichen Gain Share-Vertrag mit dem Kunden abgeschlossen. Ein kundenspezifisches Auswahlverfahren und ein Mitarbeiterbindungs- und Betreuungsprogramm verringerten die Anzahl der unbesetzten Schichten deutlich und die Fluktuations- und Frühfluktuationszahlen konnten mehr als halbiert werden.



Kundennutzen

Die Verringerung der unbesetzten Schichten, der Fluktuation und Frühfluktuation führte zu einer Minimierung der Überstunden, zu verbesserten Prozessabläufen und zu einer überproportionalen Kostenreduzierung. Das Kosteneinsparungsprogramm erzielte so direkte und indirekte Einsparungen von mehr als zehn Prozent.



Der Kunde

Lyreco Deutschland GmbH

Lyreco ist ein in Privatbesitz befindliches Unternehmen und führender Anbieter von Office & Work Solutions im B2B-Bereich. Mit über 10.000 Mitarbeitern weltweit liegt der Fokus auf Kundenservice, Logistik und Vertriebsexzellenz. Die internationale Präsenz umfasst 43 Länder auf vier Kontinenten. Lyreco ist nicht nur Marktführer in Europa, sondern auch in Nordamerika, Australien und Asien präsent.

Standort: Barsinghausen

Zusammenarbeit mit Randstad seit April 2016

„ Der Abschluss eines zusätzlichen Gain Share-Vertrages hat die gleichen Ziele von uns und Randstad untermauert. Die erfolgreiche Erreichung der Ziele hat bei uns zu zusätzlichen Einsparungen und verbesserten Prozessen geführt. Ebenso ist die Zufriedenheit in der Operativen gestiegen.“

Sebastian Hahn, Warehouse Manager



Stefan Gödeke,
Regional Process Manager Inhouse Services