



SERVICE & CONSULT EG

Praxis-Seminar

„Verbindlichkeit - professionelle Lösungen für Zentralen und Mitglieder“

Mittwoch, 30.9.2009, Rösrath-Forsbach

Tagungsort

Geno-Hotel in der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie
Raiffeisenstr. 10-16 - 51503 Rösrath-Forsbach
Telefon: 0 22 05/803 0 - Telefax: 0 22 05/86457
E-mail: GenoHotel@rwgv.de - Internet: <http://www.genohotel.de>
Eine Anfahrtsskizze fügen wir bei.

Programm

- 09.30 h Begrüßungskaffee
- 10.00 h **Begrüßung und Einführung:**
Schaffung von Verbindlichkeit als zentrale Kooperationsherausforderung

Jörg Glaser, Prokurist der ServiCon Service & Consult eG, Köln
- 10.15 h **Ware als Schlüssel zur freiwilligen Selbstverpflichtung**

Der Zugang zu den wichtigsten Lieferanten, um den Endkunden das passende Sortiment und über einen effizienten Einkauf auch die passenden Verkaufspreise anbieten zu können, ist nach wie vor die Schlüsselleistung der Kooperationen. Was ist dafür entscheidend? Ist es die Zentralregulierung oder -fakturierung, die Delkrederehaftung, die Vermarktungskompetenz, die verbindliche Zusage von Abnahmemengen?

Dr. Hans-K. Knoben, geschäftsführender Gesellschafter der MCT Unternehmensberatung GmbH, Köln
- 11.00 h Diskussion und Kaffeepause

11.30 h **Serviceleistungen rund um das Kerngeschäft**

Verschiedene Verbundgruppen verfügen über umfassende Programme, die sich rund um das Kerngeschäft herumgruppieren. Welche Konzepte als best practise zu qualifizieren sind, stellt die ServiCon in einem Überblick beispielhaft dar.

Jan Schmüser, Vorstand der ServiCon Service & Consult eG, Köln

12.00 h **Der Finanzverbund als Bindungsinstrument?**

Sind die Finanzinstrumente grundsätzlich tauglich, langfristig als Bindungsinstrument zu dienen und die Verbindlichkeit innerhalb des Systems Kooperation zu verbessern? Bedarf es dafür einer echten Bankfunktion, wie dies in einigen Verbundgruppen bereits umgesetzt worden ist? Welche Finanzservices haben welche Effekte?

Günter Althaus, Mitglied der Geschäftsführung der DZB Bank GmbH, Mainhausen

12.45 h Mittagessen

13.45 h **Marketing is King**

Vielen Mitgliedern von Verbundgruppen ist einerseits bewusst, dass sie auf die bundesweiten Marketingkonzeptionen der Zentralen nicht verzichten können und alleine kaum derartig professionelle Lösungen erarbeiten können. Gerade kleine Unternehmen neigen aber andererseits dazu, individuelle Anpassungen einzufordern, und verwässern so die zentralen Konzepte. Wie die Gruppe MHK im Küchenfachhandel diesem Problem Herr geworden ist, erklärt

Dr. Daniel C. Schmid, Vorstandsmitglied der MHK Marketing Handel Kooperation GmbH & Co. Verbundgruppen Holding AG

14.30 h Diskussion und Kaffeepause

15.00 h **REWE nahkauf - eine Vertriebsschiene freier Kaufleute: Erfolg mit und durch Verbindlichkeit!**

Die mehr als 500 Genossen mit kleineren Lebensmittelmärkten sind in der REWE der Vertriebsschiene nahkauf zugeordnet. Nach dem großen REWE big bang, der Umstellung der Märkte auf das einheitliche REWE-Logo, hatten diese sich

